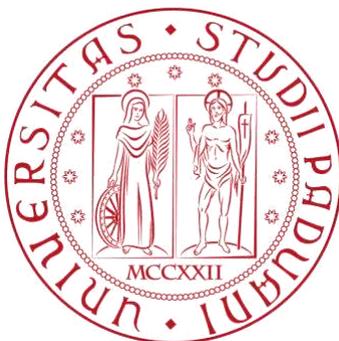


UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE,
GIURIDICHE E STUDI INTERNAZIONALI**

Corso Di Laurea Triennale In

DIRITTO DELL'ECONOMIA



BANCASSICURAZIONE

Relatore: Prof. ILARIA DELLA VEDOVA

Laureando: CHRISTIAN BARACCO

Matricola N. 2003259

A.A. 2022/2023

ABSTRACT

La presente tesi si propone di analizzare il fenomeno della bancassicurazione, una pratica sempre più diffusa nel settore finanziario che vede l'integrazione tra banche e compagnie assicurative.

L'obiettivo principale è quello di studiare l'evoluzione storica, la regolamentazione e il confronto tra prodotti comparabili per comprendere meglio le dinamiche e le sfide che caratterizzano questo campo in rapida evoluzione.

Nell'introduzione, si delinea il contesto e si definisce il concetto di bancassicurazione, evidenziando le ragioni alla base della sua crescente popolarità nel mercato finanziario. Si esplorano, inoltre, le possibili sinergie e i vantaggi che possono derivare da questa integrazione.

Il capitolo sull'evoluzione storica ripercorre le tappe principali che hanno portato allo sviluppo della bancassicurazione, dalla sua origine ai cambiamenti più recenti, mettendo in luce le principali tendenze e i fattori che ne hanno influenzato la crescita.

Nel capitolo sulla regolamentazione, si analizzano le normative e le direttive che regolamentano la bancassicurazione a livello nazionale e internazionale, evidenziando le principali sfide e le opportunità che ne derivano per gli operatori del settore.

Il confronto tra prodotti comparabili si focalizza sull'analisi delle caratteristiche e delle performance dei prodotti bancassurance, mettendo in evidenza le differenze e le somiglianze tra questi e altri prodotti finanziari tradizionali.

Si discutono, inoltre, gli aspetti legati alla distribuzione e alla commercializzazione di tali prodotti.

Infine, nel capitolo delle conclusioni, si riassumono i principali risultati emersi dall'analisi e si propongono alcune riflessioni sul futuro della bancassicurazione, considerando le sfide e le opportunità che il settore dovrà affrontare in un contesto di crescente digitalizzazione e globalizzazione del mercato finanziario.

INDICE

Introduzione	5
Modelli di distribuzione	7
<i>Joint Venture</i>	7
<i>Costituzione di imprese captive</i>	9
<i>Meri accordi di distribuzione</i>	10
Evoluzione storica	13
Origini nel XX secolo	13
<i>Anni '70</i>	13
<i>Anni '80</i>	14
<i>Anni '90</i>	15
Sviluppo nel XXI secolo	16
<i>Generazione Y</i>	16
<i>Generazione Z</i>	18
Regolamentazione	21
Norme Europee sulla Bancassicurazione	21
<i>Insurance Distribution Directive (IDD) - Direttiva UE 2016/97</i>	21
<i>Markets in Financial Instruments Directive (MiFID II) - Direttiva 2014/65</i>	22
<i>European Banking Authority (EBA)</i>	23
<i>European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA)</i>	24
<i>European Securities and Markets Authority (ESMA)</i>	25
Norme Italiane sulla Bancassicurazione	26
<i>Codice delle Assicurazioni Private (Decreto Legislativo 209/2005)</i>	26
<i>Codice del Consumo (Decreto Legislativo 206/2005)</i>	27
<i>Banca d'Italia e IVASS</i>	29
<i>Legge Bancaria (Testo Unico Bancario, Decreto Legislativo 385/1993)</i>	30
<i>Norme Antiriciclaggio e Conoscenza del Cliente (Decreto Legislativo 231/2007)</i>	31

Confronto tra prodotti comparabili	33
Prodotti A Confronto	33
<i>Bancario</i>	34
<i>Assicurativo</i>	36
Protezione Finanziaria	38
<i>Tutela</i>	38
<i>Gestione del rischio</i>	40
Gestione delle risorse	43
<i>Fonti di entrata</i>	43
<i>Fonti di uscita</i>	47
Conclusioni	51
Sfide	51
<i>Protezione dei dati</i>	52
<i>Conformità regolamentare</i>	53
<i>Conflitti di interessi</i>	54
Opportunità	56
<i>Espansione globale</i>	57
<i>Innovazione tecnologica</i>	58
<i>Sviluppo e innovazione</i>	59
Prospettive future	60
Sitografia e Bibliografia	63
<i>Sitografia</i>	63
<i>Bibliografia</i>	64

INDICE DELLE FIGURE

<i>Figura 1 - Dario Focarelli, Il ruolo della Bancassicurazione nell'evoluzione dei servizi al cliente, ANIA</i>	11
<i>Figura 2 - Dario Focarelli, Il ruolo della Bancassicurazione nell'evoluzione dei servizi al cliente, ANIA</i>	11
<i>Figura 3 - I tre pilastri di Solvency II - Guida Solvency II, IVASS, 23 novembre 2016</i>	20
<i>Figura 4 - Composizione dei costi, prodotto ETS 40</i>	43
<i>Figura 5 - Composizione dei costi, prodotto SLDC su ESBI 2028</i>	44
<i>Figura 6 - Composizione dei Costi, prodotto PS</i>	45
<i>Figura 7 - Composizione dei Costi, prodotto PGI</i>	46
<i>Figura 8 - Scenari di Performance, prodotto ETS 40</i>	47
<i>Figura 9 - Scenari di Performance, prodotto SLDC su ESBI 2028</i>	48
<i>Figura 10 - Scenari di Performance, prodotto PGI</i>	50
<i>Figura 11 - Elaborazione su dati Refinitiv Datastream</i>	51

INTRODUZIONE

La Bancassicurazione è nata per unire due importanti obiettivi del cliente, ossia quello finanziario e quello protettivo, sotto il punto di vista strutturale e funzionale.

Inizialmente due entità separate, compagnie assicurative e istituti bancari erano caratterizzati da una divisione sia normativa che strutturale, divisione che portava però a forti contrasti tra concorrenti o addirittura la mancanza di interesse da parte del cliente a rivolgersi ad uno di questi per affrontare delle problematiche che con giuste manovre preventive si era in grado di giustificare.

L'idea di solidità e fiducia che un'azienda unica potesse tutelare e valorizzare il cliente, occupandosi di tutti gli aspetti di protezione e sviluppo dei fabbisogni finanziari, portò alla luce l'esigenza di creare un punto iniziale di accordo, determinando così lo sviluppo di un vero e proprio fenomeno economico-culturale.

Questo fenomeno prende il nome di *Bancassicurazione*¹, e ne determinò una trasformazione radicale nei processi di vendita dei canali tradizionali.

Nel corso della storia, la Bancassicurazione ha subito forti interventi di regolazione da parte degli organi nazionali ma anche sovranazionali, andando ad incidere profondamente la normativa esistente e creandone di ulteriore, mantenendo però il focus sulla tutela del cliente, soggetto destinatario delle scelte finanziarie.

*“Il fenomeno trova la sua motivazione di fondo nella possibilità di sfruttare le importanti economie di scala derivanti dall'offerta di servizi idonei a soddisfare fabbisogni analoghi o complementari della clientela.”*²

¹“Il termine *bancassurance* è un neologismo (*mot-valise* o *parola macedonia*) di origine francese, registrato dalla banca dati canadese il *Grand Dictionnaire Terminologique* nel 1990. In italiano il termine si diffonde a partire dalla fine dell'ultimo decennio del Novecento e viene anche ricalcato in *bancassicurazione*. Gli sviluppi del fenomeno indicato dal termine hanno contribuito alla creazione di un lessico di riferimento che coniuga la creazione e la vendita di prodotti assicurativi e di investimento.” di Sabrina Aulitto, *Bancassurance e bancassicurazione*, Treccani

² Rivista *Bankpedia*, ASSONEBB

L'attività di Bancassicurazione però, richiede che le compagnie investano nell'educazione finanziaria³ della propria clientela, una maggiore conoscenza delle caratteristiche dei prodotti e servizi offerti da parte dei consumatori affiancata ad altrettanta attenzione da parte dei venditori alle esigenze della clientela.

Ci si aspetta pertanto che in futuro ormai prossimo, vengano introdotte delle iniziative che possano portare alla collettività degli strumenti di apprendimento che possano così dare maggiore responsabilità e conoscenza ai futuri o attuali clienti, così da evitare numerose truffe, evitare la mancata considerazione di rischi sociali che andrebbero poi a ricadere nella collettività, soprattutto per evitare l'ignoranza finanziaria⁴, piaga finanziaria che nel XXI secolo crea un solco sempre più profondo.

Il fenomeno viene categorizzato secondo diversi modelli e teorie ma soprattutto, come vedremo nel capitolo seguente, secondo il modello di distribuzione, classificati in base a diversi criteri, a seconda del tipo di partnership o a seconda del grado di integrazione tra istituto bancario e compagnia assicurativa.

L'integrazione viene distinta in tre livelli, posizionati in ordine crescente a seconda dell'obiettivo di collaborazione che i vari istituti si sono prefissati:

- Integrazione **distributiva**: la banca distribuisce prodotti assicurativi, ma il rapporto con la compagnia assicurativa è limitato alla vendita.
- Integrazione **commerciale**: la banca e la compagnia assicurativa collaborano per sviluppare prodotti assicurativi e strategie di marketing.
- Integrazione **strategica**: la banca e la compagnia assicurativa si fondono in un'unica azienda.

³ “La scarsa educazione finanziaria costa fino a 2.150 euro l'anno a ogni famiglia italiana”, STUDIO ALLIANZ, Aziendabanca.it, Scritto da Redazione il 29 Agosto 2023

⁴ “Una ricerca pubblicata nel 2018 dalla Banca d'Italia dal titolo *Measuring the financial literacy of the adult population: the experience of Banca d'Italia*, ha rilevato un gap sostanziale fra il nostro paese e il resto dell'area Ocse quanto al livello di conoscenze di base dei temi legati alla finanza personale, al risparmio e agli investimenti: il 30% degli italiani ha raggiunto un livello di conoscenza di questi aspetti della propria economia domestica adeguato, contro una media Ocse del 62%.”
Educazione finanziaria: gli italiani sono messi male, e le italiane peggio, Cristina Da Rold, 23 Dicembre 2019, ilSole24Ore

Modelli di distribuzione

Joint Venture

Forma preferita nella fase iniziale, risulta anche il modello più diffuso in Italia in quanto consente di rafforzare i rapporti di collaborazione esistente tra i soggetti coinvolti nella operazione, oltre a sfruttare le reciproche sinergie e di ridurre i rischi associati.

Questa forma sfrutta le sinergie delle imprese coinvolte e ha un grado di compartecipazione significativo, spesso in esclusiva: la “costruzione” dei prodotti viene affidata al partner assicurativo, mentre alla banca vengono attribuiti i compiti di distribuzione.

*La costituzione di una joint venture prevede la creazione di una nuova compagnia di assicurazione, il cui capitale sociale è detenuto, di solito in una percentuale 50-50%, da una banca e una compagnia di assicurazione. Il livello di integrazione risultante è più alto rispetto al semplice accordo distributivo, e consente alla banca distributrice, attraverso le competenze della compagnia partner, di realizzare prodotti assicurativi più tailor made rispetto alle specifiche esigenze della propria clientela.*⁵

Ad oggi alcune delle principali joint venture nel settore della bancassicurazione:

- *Banca Generali*, joint venture tra Banca Generali e Generali Italia, è la più grande joint venture assicurativa in Italia. Si occupa della distribuzione di prodotti assicurativi di Generali Italia attraverso le filiali di Banca Generali.
- *BNL Vita*, joint venture tra BNL Gruppo BNP Paribas e Aviva Italia⁶, è una delle principali realtà assicurative in Italia. Si occupa della distribuzione di prodotti assicurativi di Aviva Italia attraverso le filiali di BNL Gruppo BNP Paribas.

⁵ ITALIAN INSURTECH ASSOCIATION, *Linee guida per la digital bancassurance del futuro*, Aprile 2022, Pagina 8

⁶ “Dal 1 dicembre 2021 Aviva Italia S.p.A. assume la nuova denominazione societaria Allianz Viva S.p.A. Il rebranding sottolinea l'appartenenza al Gruppo Allianz, che ha perfezionato l'acquisizione di Aviva Italia S.p.A. lo scorso 1 ottobre, e coinvolgerà i prodotti, il sito www.allianzviva.it e la rete agenziale della Compagnia.”, Allianz S.p.A., Milano, 01/12/2021

- *Intesa Sanpaolo Vita*, joint venture tra Intesa Sanpaolo e Generali Italia, è una delle principali realtà assicurative in Italia. Si occupa della distribuzione di prodotti assicurativi di Generali Italia attraverso le filiali di Intesa Sanpaolo.
- *UnipolSai Vita*, joint venture tra UnipolSai e Generali Italia, è una delle principali realtà assicurative in Italia. Si occupa della distribuzione di prodotti assicurativi di Generali Italia attraverso le filiali di UnipolSai.
- *UBI Banca Vita*, joint venture tra UBI Banca e Aviva Italia, è una delle principali realtà assicurative in Italia. Si occupa della distribuzione di prodotti assicurativi di Aviva Italia attraverso le filiali di UBI Banca.

I principali vantaggi del modello joint venture sono:

- **Efficienza** distributiva: la rete capillare delle banche consente di raggiungere un ampio bacino di clienti.
- **Competenze** sinergiche: la banca e la compagnia assicurativa possono condividere le proprie conoscenze e competenze, per sviluppare prodotti assicurativi più innovativi e competitivi.
- **Riduzione** dei costi: la condivisione delle risorse e delle infrastrutture consente di ridurre i costi di distribuzione.

Il modello joint venture presenta anche alcuni rischi, tra cui difficoltà di gestione e rischio di conflitto di interesse.

La gestione di una joint venture richiede una grande cooperazione e collaborazione tra le due parti, inoltre, la banca e la compagnia assicurativa potrebbero avere interessi divergenti, che potrebbero portare a conflitti di interesse.

Per ridurre i rischi associati al modello joint venture, è importante che le banche e le compagnie di assicurazioni condividano una visione comune dell'attività e che collaborino strettamente nella gestione della joint venture.

Se le banche e le compagnie di assicurazioni sono in grado di gestire efficacemente i rischi associati al modello joint venture, questo modello può rappresentare una strategia di business molto vantaggiosa per entrambe le parti.

Costituzione di imprese captive

Forma sviluppatasi in un secondo tempo, quando prevalentemente gruppi bancari hanno costituito proprie fabbriche-prodotto assicurative.

La società capogruppo (prevalentemente bancaria) istituisce e controlla la società captive. Recentemente, per questioni di requisiti patrimoniali di vigilanza, alcune fabbriche-prodotto sono passate parzialmente solo il controllo delle imprese di assicurazione.

Il modello captive è una modalità di bancassicurazione in cui la banca crea una propria compagnia di assicurazioni. Questo modello consente alla banca di avere un controllo totale sull'attività assicurativa e di poter sviluppare prodotti assicurativi personalizzati per soddisfare le esigenze dei propri clienti.

I principali vantaggi del modello captive sono:

- **Controllo totale:** la banca ha il controllo totale sull'attività assicurativa, dalla definizione dei prodotti assicurativi alla gestione dei sinistri.
- **Personalizzazione dei prodotti:** la banca può sviluppare prodotti assicurativi personalizzati per soddisfare le esigenze dei propri clienti.
- **Flessibilità:** la banca ha la flessibilità di sviluppare nuovi prodotti assicurativi in base alle esigenze del mercato.

Tuttavia, il modello captive presenta anche alcuni svantaggi, tra cui:

- **Costi elevati:** la creazione di una nuova compagnia di assicurazioni richiede un investimento significativo.
- **Difficoltà di gestione:** la gestione di una compagnia di assicurazioni richiede competenze e know-how specifici.
- **Rischio di conflitto di interesse:** la banca potrebbe avere un interesse nell'offrire prodotti assicurativi poco convenienti per i propri clienti.

Il modello captive è una strategia di business che può essere vantaggiosa per le banche che hanno una forte presenza sul mercato e che sono disposte a investire nell'attività assicurativa.

Meri accordi di distribuzione

L'accordo commerciale prevede che la banca venda i prodotti della controparte assicurativa attraverso la propria rete distributiva e retroceda alla compagnia una quota delle commissioni percepite all'atto del collocamento e a fronte della gestione della polizza. Questa modalità comporta un grado di cooperazione relativamente contenuto, in quanto i due istituti rimangono entità distinte. Da una parte la banca offre solo un servizio di distribuzione di contratti standard e ha pertanto una ridotta capacità di adattare le caratteristiche dei prodotti assicurativi a specifiche esigenze della clientela. Dall'altra l'assicurazione non ha un rapporto diretto con i clienti ed è esposta al rischio che la banca possa incentivare il riscatto anticipato delle polizze vita al fine di sostituirle con altri prodotti finanziari di natura bancaria.⁷

Esistono due tipi principali di accordi di distribuzione:

- **Diretta:** in questo tipo di accordi la banca assume la responsabilità della distribuzione dei prodotti assicurativi oltre a consulenza ai propri clienti
- **Indiretta:** in questo tipo di accordi, la banca non assume la responsabilità della distribuzione dei prodotti assicurativi ma banca funge da intermediario tra il cliente e l'assicuratore. Il cliente fornisce alla banca le informazioni necessarie per la valutazione del rischio e la banca trasmette tali informazioni all'assicuratore, che rilascerà poi la polizza al cliente.

I vantaggi riscontrati negli accordi commerciali sono costituiti dalla limitata complessità nell'implementazione di un modello distributivo che non implica alcun cambiamento nella struttura organizzativa e societaria dei soggetti coinvolti nell'operazione; essi, inoltre, presentano elevati gradi di flessibilità, consentono di non incorrere in costi irrecuperabili e di avvantaggiarsi del know-how accumulato

⁷ Quaderno n. 18 IVASS, *Le relazioni tra banche e assicurazioni in Italia*, Federico Apicella, Leandro D'Aurizio, Raffaele Gallo, Giovanni Guazzarotti, Settembre 2021

dall'impresa assicuratrice; tuttavia soffrono spesso di instabilità originate da conflitti di interesse e da incompatibilità tra la componente bancaria e quella assicurativa.⁸

Premi vita (mld, scala di sinistra) e quota distribuita dai canali bancari e postali (% scala di destra)



Figura 1 - Dario Focarelli, *Il ruolo della Bancassicurazione nell'evoluzione dei servizi al cliente*, ANIA

Quota dei premi vita distribuiti da canali bancari e postali (linea), distinti per tipologia di accordo distributivo

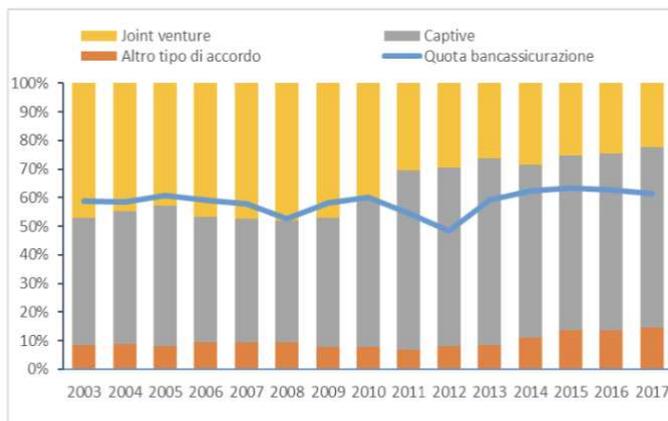


Figura 2 - Dario Focarelli, *Il ruolo della Bancassicurazione nell'evoluzione dei servizi al cliente*, ANIA

⁸ Di Antonio Coviello, *Il ruolo della Bancassicurazione nella distribuzione delle polizze assicurative*, Gennaio 2010, ResearchGate.net

EVOLUZIONE STORICA

Origini nel XX secolo

Anni '70

Nato in Francia all'inizio degli anni '70 sulla base di meri accordi distributivi di prodotti assicurativi presso sportelli bancari, nel corso del primo decennio le banche iniziarono ad offrire polizze assicurative per i rischi legati alle attività commerciali dei loro clienti.

L'offerta di polizze assicurative collegate a prestiti, mutui e altri prodotti finanziari, creò un modello di vendita incrociata, con la conseguente creazione di partnership tra i maggiori istituti di riferimento dell'epoca determinando anche un incremento dei profitti, rendendo così molto appetibile un "nuovo" settore di vendita che usciva dai consuetudinari prodotti bancari.

Queste modalità di autotutela delle banche portarono ad una tendenza commerciale di crescita in grado di diversificare l'offerta di prodotti ad un più ampio bacino di utenza, di conseguenza una diversificazione sulle fonti di reddito⁹ oltre ad un'offerta di soluzioni di protezione sociale più complete e cucite sulla base delle esigenze di ciascun cliente.

La crescente interconnessione tra settori ha favorito il riconoscimento di nuove opportunità finanziarie, ampliando i propri servizi si riusciva così a raggiungere un pubblico più vasto, facilitato anche dai cambiamenti tecnologici che da lì a poco avrebbero rivoluzionato il modo di comunicare.

Molte giurisdizioni avevano regolamentazioni che limitavano la possibilità delle banche di operare nel settore assicurativo, e viceversa. Tuttavia, alcune giurisdizioni iniziarono a rivedere queste regolamentazioni per consentire una maggiore integrazione tra banche e compagnie di assicurazione.

⁹ La possibilità per la banca di importare prodotti assicurativi da compagnie con la quale ha stabilito la partnership ha contribuito ad una riduzione dei costi operativi, attraverso la condivisione delle risorse strutturali e delle risorse umane, oltre che alla gestione dei dati e informazioni provenienti dai clienti, ha consentito una gestione operativa più efficiente migliorando la soluzione proposta così da assorbire un maggior afflusso di clienti, diluendo così i costi fissi.

Anni '80

A partire dagli anni '80, caratterizzati da una costante crescita del concetto, prima ancora dei prodotti

Dopo la Francia, per stare nei confini europei, Regno Unito e Paesi Bassi seguirono questa nuova tendenza finanziaria, principalmente seguendo il modello collaborativo, mentre guardando oltreoceano, gli Stati Uniti subivano delle regolamentazioni stringenti del settore che provocò una lenta evoluzione del

Le banche iniziarono a sviluppare prodotti assicurativi innovativi, polizze vita, polizze danni e polizze miste, che andavano a coprire totalmente le aspettative ed esigenze del cliente durante un periodo di forti cambiamenti.

A partire dalla scoperta e lotta all'AIDS, continuando con il disastro di Chernobyl, proseguendo con la *Reaganomics*¹⁰, per finire con la caduta del muro di Berlino, portarono sotto la lente di ingrandimento delle famiglie la creazione di un cuscinetto¹¹ economico in grado di dare sostentamento alla famiglia nel caso venisse a mancare un membro della famiglia, solitamente chi era determinate sotto il punto di vista finanziario nel bilancio familiare.

Grazie a questa spinta innovativa, le autorità di regolamentazione iniziarono a monitorare attentamente l'evoluzione della bancassicurazione per garantire la protezione dei consumatori e l'equità nei mercati finanziari.

L'avvento delle prime tecnologie informatiche permise alle banche di automatizzare processi e gestire in modo più efficiente la distribuzione di prodotti assicurativi attraverso le loro reti, proponendosi così come intermediario unico per garantire il soddisfacimento di ogni aspettativa finanziaria da parte del soggetto a cui si rivolgeva.

¹⁰ L'insieme di scelte di politica economica adottate dagli Stati Uniti nel corso della presidenza di R. Reagan (1981-89) che hanno cercato di ridurre la regolamentazione e promuovere la deregolamentazione dei mercati.

¹¹ La famiglia cominciò a vedere nelle polizze vita la soluzione al problema degli infortuni e morti sul lavoro del capo famiglia, che si occupava del sostentamento economico, grazie al quale permetteva una sopravvivenza dignitosa proveniente dalla rendita o dal capitale che la compagnia assicurativa conferiva agli eredi.

Anni '90

Gli anni '90 videro un'ulteriore integrazione dei servizi bancari e assicurativi. Molte banche iniziarono a creare divisioni interne dedicate alla bancassicurazione e ad adottare strategie di marketing incrociato più aggressive.

Le autorità di regolazione agirono di conseguenza portando ulteriori discussioni in merito al conflitto di interessi ed alla concorrenza sleale, creando norme di tutela maggiormente restrittive nei confronti degli istituti.

L'innovazione nei prodotti toccò l'ambito pensionistico, grazie al Decreto Legislativo n. 124¹² del 21 aprile 1993 vennero istituiti i primi fondi pensione così come li conosciamo oggi, in gran parte creati per raggruppare i lavoratori dei vari settori.

Ad incrementare la vasta gamma di prodotti furono il collegamento agli investimenti di prodotti puramente assicurativo, determinato così la creazione di polizze miste, che garantivano *“il pagamento di una rendita (o di un capitale) sia se l'assicurato è in vita alla scadenza prestabilita, sia in caso di decesso dello stesso durante il periodo contrattuale.”*¹³

L'accesso ai servizi assicurativi attraverso le banche rese più conveniente per i clienti acquistare polizze e prodotti assicurativi insieme ai loro servizi bancari, un accesso semplificato che ha consentito di conseguenza l'espansione del mercato assicurativo.

Questa sfida alle pratiche tradizionali, di separazione dei due istituti, ha introdotto maggiore concorrenza nel settore assicurativo.

La Bancassicurazione, tuttavia ha sollevato preoccupazioni in merito a possibili conflitti di interessi tra gli obiettivi delle banche e quelli delle compagnie assicurative, inoltre un possibile rischio che la vendita i prodotti assicurativi da parte di personale bancario non sufficientemente addestrato potesse portare a cattive pratiche o a vendite inappropriate.

¹² Art. 1 D.lgs. 124/1993 *“Il presente decreto legislativo disciplina le forme di previdenza per l'erogazione di trattamenti pensionistici complementari del sistema obbligatorio pubblico, al fine di assicurare più elevati livelli di copertura previdenziale.”*

¹³ segugio.it, *Polizza Mista*, Ultimo aggiornamento novembre 2019

Sviluppo nel XXI secolo

Generazione Y¹⁴

A partire dagli anni 2000 la Bancassicurazione ha vissuto un'importante crescita in termini di espansione, insediandosi su sempre più stati ed influenzando sempre maggiormente le scelte politiche e finanziarie degli stessi.

Le nuove partnership e collaborazioni hanno comportato anche fusioni tra varie compagnie bancarie ed assicurative, riducendo costi operativi ma allo stesso tempo allargando problematiche di concorrenza.

L'integrazione tra banche e compagnie assicurative ha sollevato questioni riguardanti la separazione delle attività bancarie da quelle assicurative, poiché ciascuna industria è soggetta a regolamentazioni specifiche. Le autorità di regolamentazione hanno dovuto affrontare il compito di sviluppare nuovi framework regolatori per gestire questa nuova forma di attività finanziaria.

La Comunità Europea è intervenuta nella regolazione della Bancassicurazione attraverso due importanti direttive con lo scopo di salvaguardare il cliente:

- **Direttiva 2002/92/CE** (nota come Direttiva sulla mediazione assicurativa): Questa direttiva, emanata dal Parlamento europeo e dal Consiglio nel 2002, ha stabilito le norme per la mediazione nell'assicurazione. Ha istituito un quadro giuridico armonizzato per l'attività di mediazione assicurativa e ha stabilito requisiti minimi per l'accesso all'attività di mediazione, compresi i requisiti di professionalità e onorabilità.
- **Direttiva 2002/83/CE** (nota come Direttiva sulla vita): Questa direttiva ha regolamentato l'attività di assicurazione sulla vita e ha stabilito standard minimi di protezione degli assicurati, in particolare per quanto riguarda l'informazione precontrattuale e il trattamento dei reclami.
- **Direttiva 2002/87/CE** (nota come Direttiva Solvency I): Questa direttiva ha introdotto il regime di solvibilità per le imprese assicurative all'interno dell'Unione Europea. Ha stabilito requisiti prudenziali per assicuratori e riassicuratori, inclusi i

¹⁴ *Generazione Y*: persone nate tra il 1981 ed il 1996, definiti anche Millennial

requisiti di capitale minimo, al fine di garantire la solidità finanziaria e la stabilità del settore assicurativo.

La Generazione Y ha vissuto, e sta vivendo tuttora, la Bancassicurazione come strumento complementare, di tipo privatistico, a quelli consuetudinari di tipo pubblico.

Basti pensi alla tutela della salute, come polizze infortuni e malattie, che vanno a ricoprire le fasce orarie escluse dalle coperture assicurative offerte mediante il contratto di lavoro. Oppure si consideri le importanti integrazioni in ambito previdenziale grazie ai piani pensionistici complementari che consentono ai soggetti aderenti di aumentare la propria rendita pensionistica, visto il crescente buco economico che ricade sull'INPS¹⁵.

Sfruttando questa propensione alla prevenzione, le banche sono riuscite ad assumere sempre più un ruolo centrale nelle scelte finanziarie familiari, rivoluzionando a volte la propria organizzazione così da poter prevedere a loro volta eventuali sviluppi futuri.

In tal proposito si evince come il numero di soggetti che si rivolge ad un soggetto unico per riuscire a tutelare, pianificare e migliorare le proprie finanze, è in continuo aumento.

Sotto il punto di vista psicologico scatta un meccanismo di sicurezza, aver a che fare con un unico intermediario che controlla e gestisce insieme le finanze familiari, magari pianificando eventuali progetti futuri, rende più appetibile la banca come istituto che protegga, sfruttando l'apparato assicurativo, e che finanzia, sfruttando i canali bancari.

Questo pensiero però non risulta sempre veritiero, spesso ci si scontra sui limiti intrinseci che per forza di cose emergono, un istituto bancario risente della mancanza di formazione e preparazione storica rispetto ad una compagnia assicurativa, come la possibilità di diversificare a volte anche rende economicamente meglio rispetto a “fidarsi” completamente di un unico intermediario.

¹⁵ “L'Inps per il 2023 prevede di chiudere il bilancio con un risultato negativo per 9,7 miliardi dopo il dato positivo di 1,8 miliardi del 2022.” - Milano Finanza, Numero 025 pag. 17 del 04/02/2023

Generazione Z¹⁶

La Generazione Z, al contrario della precedente, ha l'opportunità di vedere la Bancassicurazione come un'attività regolare del mondo finanziario, con la possibilità di sfruttarla nel migliore dei modi, consentendo di semplificare i processi di acquisizione delle informazioni nella fase iniziale, ma potendo ampliare e diversificare le tutele e gli investimenti in altri soggetti nel futuro.

Proprio per far fronte a sempre maggiori esigenze e per promuovere la stabilità finanziaria, numerosi organi di governo nazionale e comunitario hanno introdotto norme sempre più stringenti e di dettaglio.

A livello europeo si è agito con un importante richiamo al diritto di privacy attraverso 3 importanti direttive

- **IDD**: obiettivo principale è rafforzare la protezione dei consumatori nell'ambito della distribuzione dei prodotti assicurativi.
- **MiFiD II**: introdotta per promuovere la trasparenza, la concorrenza e la tutela degli investitori all'interno dell'Unione Europea
- **Solvency II**: quadro regolamentare introdotto per garantire una maggiore stabilità e solidità finanziaria delle compagnie assicurative, promuovendo la tutela dei consumatori e l'efficienza nei mercati assicurativi.

Delle prime due direttive se ne approfondirà nel capitolo seguente, ma merita un richiamo fondamentale la direttiva Solvency II¹⁷ perché ha determinato importanti cambiamenti per gli istituti bancari che praticavano la Bancassicurazione.

Infatti, quest'ultima ha portato sotto i riflettori un importante aspetto di gestione dei conflitti di interessi in quanto le banche devono adottare misure per evitare che gli interessi delle proprie attività bancarie influenzino negativamente l'offerta dei prodotti assicurativi o viceversa, attraverso anche la divulgazione di rapporti e informazioni adeguati alle autorità di regolamentazione, contribuendo alla trasparenza e all'accountability delle loro attività nell'ambito assicurativo.

¹⁶ *Generazione Z*: persone nate tra il 1997 ed il 2012, definiti anche Zoomer

¹⁷ Pilastri della direttiva indicati nella Figura 3 a pagina 17

Dal lato cliente invece vengono definiti degli standard di protezione dei consumatori, in quanto banche coinvolte nella bancassicurazione devono garantire che i prodotti offerti siano adeguatamente valutati in base alle esigenze dei clienti e che i clienti ricevano informazioni chiare e comprensibili sui prodotti stessi.

La Generazione Z peraltro, in prospettiva futura, sarà sempre più esigente in ambito di protezione del capitale e della salute, continui mutamenti ambientali che portano a frequenti eventi catastrofici con la conseguenza di un depauperamento del patrimonio istantaneo, oppure alla necessità di avere condizioni di salute fisica e mentale sempre migliori per poter essere attivi nel mondo di lavoro¹⁸ o per la riduzione dei livelli di assistenza minima, solo chi attua delle misure di prevenzione riesce a superare questi momenti riuscendo a valorizzare se stesso e liberandosi da un rischio.

Risulta sempre più marcato il divario tra soggetti economicamente interessati e quelli meno, dovuto magari ad una eccessiva apprensione genitoriale o ad un disinteresse crescente a favore di altri movimenti, comportando però un aggravamento delle situazioni di rischio alla quale poi si è in grado o meno di far fronte, con la conseguente ricaduta in termini economici nella collettività.

Al giorno d'oggi manca ancora un'istruzione minima universale in ambito finanziario, quale la conoscenza basilare del sistema bancario, assicurativo e previdenziale, cercando di far ricadere sulla libera discrezionalità delle persone la possibilità di informarsi o meno su eventuali misure da adottare, oppure sostituendosi in modo unidirezionale alla scelta,

¹⁸ “Secondo i dati raccolti dall’OMS nel 2021, più di 300 milioni di persone nel mondo soffrono di disturbi mentali legati al mondo del lavoro tra cui esaurimento, ansia, depressione o stress post-traumatico. Un lavoratore su quattro in Europa ritiene che il lavoro incida negativamente sulla propria salute. I costi delle patologie mentali, che già nel 2015 erano stimati al 4% del Pil in tutti gli Stati membri UE, stanno lievitando. Ammonta a 620 miliardi di Euro l’anno il costo della invalidità per depressione collegata al lavoro, 240 miliardi di Euro è la perdita in termini di produzione economica, i casi di cefalea nell’UE valgono 110 miliardi di Euro l’anno di cui 50 miliardi solo per l’emicrania” di Sara Occhipinti, Salute mentale nel mondo del lavoro: la relazione del Parlamento EU, Pubblicato il 11/08/2022

imponendo delle misure che vanno a tutelare la collettività da eventuali errori o mancate ponderazioni della quale invece si evince la necessità.

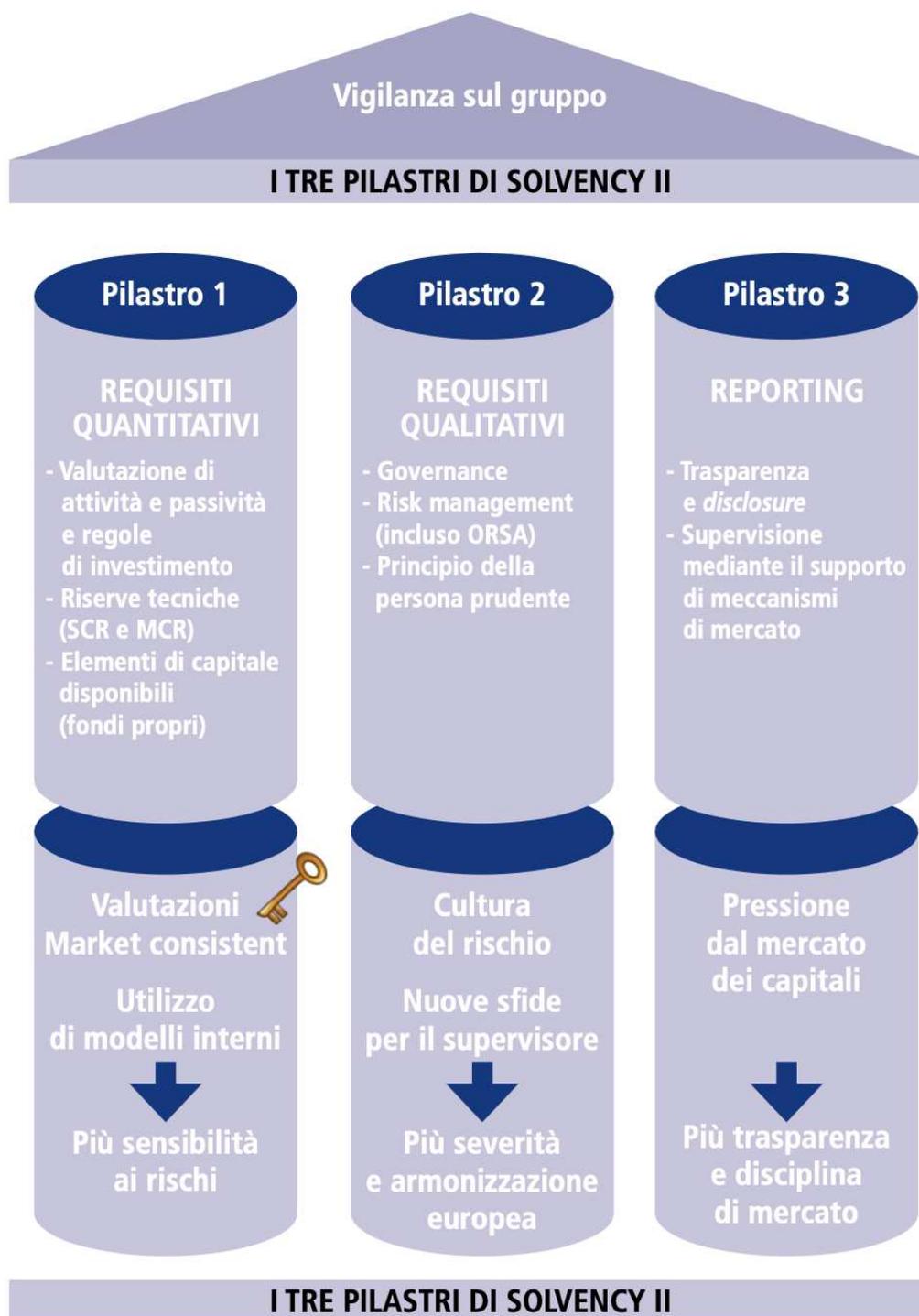


Figura 3 - I tre pilastri di Solvency II - Guida Solvency II, IVASS, 23 novembre 2016

REGOLAMENTAZIONE

Norme Europee sulla Bancassicurazione

Insurance Distribution Directive (IDD) - Direttiva UE 2016/97

La Direttiva sulla distribuzione di assicurazioni (IDD) è una normativa europea che ha lo scopo di armonizzare e regolamentare la distribuzione di prodotti assicurativi all'interno dell'Unione Europea, adottata nel 2016 e per sostituire la Direttiva sulla mediazione assicurativa (IMD - Direttiva 2002/92/CE) del 2002.

L'obiettivo principale è migliorare la protezione dei consumatori aumentando la trasparenza nelle pratiche di distribuzione e promuovendo una concorrenza equa tra i fornitori di servizi di assicurazione inclusi gli intermediari.

Vengono stabiliti requisiti rigorosi in termini di competenza e formazione per gli intermediari assicurativi, compresi quelli delle banche. Gli intermediari devono dimostrare di avere le conoscenze e le competenze necessarie per fornire consigli adeguati ai clienti inoltre prevede che gli intermediari debbano essere registrati presso le autorità competenti e rispettare determinati requisiti di condotta.

La direttiva richiede, inoltre, una maggiore trasparenza riguardo alle commissioni e alle provvigioni pagate agli intermediari al fine di garantire che i clienti siano pienamente informati sulle spese e le remunerazioni che potrebbero influenzare la loro decisione di acquisto, trasparenza che viene poi messa in risalto anche sotto il punto di vista delle informazioni precontrattuali. La IDD richiede che siano fornite informazioni chiare e comprensibili ai clienti prima della sottoscrizione di un contratto assicurativo, includendo dettagli sul prodotto assicurativo, i suoi costi, le condizioni e le opzioni di recesso.

L'influenza della IDD sulla bancassicurazione è significativa, rendendo più stringenti i requisiti di competenza, di trasparenza e di gestione dei conflitti di interesse per le banche che vendono polizze assicurative. Le banche devono quindi adattarsi alle regole della IDD per garantire che i loro servizi di bancassicurazione siano conformi alla legislazione europea e che i consumatori siano adeguatamente protetti quando acquistano prodotti assicurativi attraverso di loro.

Markets in Financial Instruments Directive (MiFID II) - Direttiva 2014/65

La direttiva MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive II) è una normativa europea che ha l'obiettivo di regolamentare i mercati finanziari e migliorare la trasparenza e la protezione degli investitori all'interno dell'Unione Europea, entrata in vigore il 3 gennaio 2018 come revisione dell'originale MiFID, Direttiva 2004/39/CE.

Il passaggio da una normativa all'altra ha portato all'inserimento di protezioni aggiuntive per gli investitori basate per esempio sull'uso di piattaforme regolamentate e di nuovi algoritmi per il trading che vanno ad aggiungersi agli obblighi di trasparenza in tema di condizioni di mercato e alla raccolta di informazioni per permettere ai clienti di essere preparati alla negoziazione degli strumenti finanziari.¹⁹

Un esempio di trasparenza viene rappresentata dalla chiara separazione tra i costi dei prodotti di investimento e i servizi associati, questo influisce sulle pratiche di bancassicurazione, in cui i prodotti assicurativi vengono spesso venduti insieme a prodotti di investimento, gli intermediari bancari di conseguenza devono ora evidenziare in modo trasparente i costi associati ai servizi di consulenza finanziaria e agli strumenti assicurativi.

La normativa prevede anche una sorveglianza più attenta dei mercati finanziari, compresa la segnalazione di operazioni sospette e la registrazione di tutte le transazioni, rafforzando la protezione degli investitori e la prevenzione di frodi, oltre ad offrire standard più elevati per valutare l'idoneità dei prodotti finanziari rispetto ai clienti.

La direttiva punta a una migliore trasparenza e contendibilità del mercato, che oggettivamente ha mostrato negli anni una certa inefficienza ed è stato spesso caratterizzato da azzardo morale (ossia l'assunzione di comportamenti poco virtuosi ed opportunistici) e asimmetria informativa tra intermediario e investitore. Una contendibilità, di mercato e servizi, che avrà a sua volta l'effetto di aumentare la competizione su prezzi e livelli di servizio.²⁰

¹⁹ Cos'è la normativa europea MiFID 2 di Mario Esposito, QuiFinanza.it, 14/10/2022 12:29

²⁰ La MIFID 2, spiegata bene di Redazione Soldionline.it, 29 marzo 2019 ore 16:58

European Banking Authority (EBA)

L'Autorità Bancaria Europea (European Banking Authority, EBA) è un'agenzia dell'Unione Europea (UE) responsabile della regolamentazione e della supervisione del settore bancario. La sua creazione è stata una risposta alla crisi finanziaria del 2007-2008, con l'obiettivo di rafforzare la stabilità finanziaria, promuovere la cooperazione tra le autorità di vigilanza nazionali, garantire che le banche operino in modo sicuro e prudente. EBA svolge un ruolo importante nell'armonizzazione delle normative bancarie e nell'elaborazione di linee guida che influenzano direttamente il settore bancario e, in parte, anche il settore dell'assicurazione, attraverso anche la creazione di un *corpus* unico di norme del settore bancario.

L'Autorità monitora costantemente la stabilità finanziaria e svolge un ruolo chiave nel processo di valutazione delle banche (Asset Quality Review e Stress Test) per garantire che esse abbiano sufficiente capitale per affrontare situazioni di crisi, fornendo un importante contributo anche in termini di sicurezza e trasparenza.

Per quanto riguarda l'influenza sull'industria bancassicurativa, le linee guida e le normative stabilite dall'EBA hanno un impatto significativo, basti pensare alle norme sulla gestione dei rischi, i requisiti di capitale e le pratiche di vigilanza stabilite dall'EBA possono applicarsi sia alle banche che alle società di assicurazioni, specialmente se queste ultime offrono prodotti finanziari.

Inoltre, l'EBA può collaborare con l'Autorità Europea delle Assicurazioni e delle Pensioni Professionali (EIOPA) e l'Autorità Europea dei Mercati Finanziari (ESMA) per garantire una supervisione e una regolamentazione coerenti in tutta l'Unione Europea, il che può avere un impatto sul modo in cui le banche e le compagnie di assicurazioni operano e interagiscono tra di loro e con i loro clienti. La podestà normativa dell'Autorità è aumentata con l'adozione di Basilea III, un accordo internazionale che stabilisce gli standard di regolamentazione bancaria e i requisiti di capitale per le istituzioni finanziarie sviluppato dal Comitato di Basilea²¹.

²¹ “Il Comitato di Basilea per la vigilanza bancaria è stato fondato alla fine del 1974 in seno alla Banca dei Regolamenti Internazionali (BRI) di Basilea. Il Comitato è composto dai rappresentanti delle banche centrali e dalle autorità di vigilanza bancaria di 27 paesi.” Di Finma.ch

European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA)

L'EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority, ovvero Autorità Europea delle assicurazioni e delle pensioni aziendali o professionali) è un'organizzazione che fa parte del sistema europeo di vigilanza finanziaria, istituita a seguito della crisi finanziaria del 2008.

L'EIOPA è stata creata nel 2011, con sede a Francoforte sul Meno, in Germania, ha come scopo di contribuire al mantenimento della stabilità finanziaria nell'Unione Europea, garantire la trasparenza dei mercati e dei prodotti finanziari, oltre che proteggere i titolari di polizze assicurative, i membri dei fondi pensione e i beneficiari.

Per assolvere i propri compiti, l'EIOPA può emanare sia norme giuridiche vincolanti (hard law), nell'ambito del meccanismo "comply or explain" che obbliga le autorità nazionali a motivare nel caso non intendono conformarsi ad una o più di esse, sia regole non vincolanti che si limitano ad "indirizzare" l'attività dell'autorità nazionali nella direzione auspicata dall'EIOPA. Queste regole non vincolanti "soft law" invitano i soggetti cui sono indirizzate a tenere determinati comportamenti nel mercato assicurativo indipendentemente da una sanzione in caso di non conformità.²²

L'EIOPA lavora per armonizzare la regolamentazione e la supervisione nel settore delle assicurazioni e delle pensioni aziendali o professionali in tutta l'Unione Europea. Questo include la creazione di un unico quadro di regolamentazione, noto come Solvency II, che stabilisce le norme per le assicurazioni all'interno dell'UE.

L'EIOPA è anche responsabile dell'esame dei rischi emergenti, della conduzione di test di stress sulle compagnie di assicurazione e sui fondi pensione, e della fornitura di pareri e raccomandazioni sulla regolamentazione o le pratiche di supervisione.

Per svolgere il suo lavoro, l'EIOPA collabora strettamente con le altre due Autorità europee di vigilanza, l'ESMA (Autorità europea degli strumenti finanziari e dei mercati) e l'EBA (Autorità bancaria europea), nonché con la Banca Centrale Europea e la Commissione Europea.

²² *Vendite abbinate e tutela dell'assicurato nella bancassicurazione*, Profili Organizzativi, di Pierpaolo Marano, Pacini giuridica, pagina 38

European Securities and Markets Authority (ESMA)

L'ESMA (European Securities and Markets Authority) è un'agenzia dell'Unione Europea (UE) con sede a Parigi, creata per contribuire all'armonizzazione e alla regolamentazione dei mercati finanziari all'interno dell'UE. L'ESMA è stata istituita nel 2011 come un organismo indipendente responsabile della supervisione e della regolamentazione dei mercati finanziari europei.

Gli obiettivi dell'agenzia sono tre:

- **tutela degli investitori** - garantire un migliore soddisfacimento delle esigenze finanziarie dei consumatori e rafforzare i loro diritti in quanto investitori, riconoscendo al tempo stesso le loro responsabilità
- **corretto funzionamento dei mercati** - promuovere l'integrità, la trasparenza, l'efficienza e il corretto funzionamento dei mercati finanziari e una solida infrastruttura di mercato
- **stabilità finanziaria** - rafforzare il sistema finanziario in modo che sia in grado di resistere agli shock e al logorio degli squilibri finanziari, e favorire la crescita economica.

*L'ESMA ha inoltre il compito di coordinare le misure prese da autorità di vigilanza sui valori mobiliari o di adottare misure di emergenza in caso di crisi.*²³

L'Agenzia emette linee guida che possono influenzare la distribuzione di prodotti finanziari e assicurativi attraverso le banche. Questi documenti possono coprire vari aspetti delle attività bancassicurative, tra cui la conformità, la divulgazione delle informazioni e la gestione dei conflitti di interesse.

Importante risulta quindi la sua attività in termini di trasparenza, attraverso le orme di rendicontazione che sviluppa e pubblica alle quali le imprese di investimento e altre entità finanziarie devono seguire per garantire la trasparenza nella presentazione delle informazioni finanziarie. Queste norme includono requisiti specifici per la pubblicazione dei bilanci, dei rapporti finanziari e di altre informazioni rilevanti per gli investitori.

²³ *Istituzioni ed organi*, European-union.europa.eu

Norme Italiane sulla Bancassicurazione

Codice delle Assicurazioni Private (Decreto Legislativo 209/2005)

Il Decreto Legislativo 209/2005, noto anche come "Codice delle Assicurazioni Private," è una legge italiana che regola il settore delle assicurazioni private in Italia. Questa legge stabilisce le norme e i requisiti per le compagnie di assicurazione e i loro prodotti, nonché le condizioni per l'esercizio delle attività assicurative nel paese.

Il rapporto tra il Decreto Legislativo 209/2005 e la bancassicurazione (cioè l'integrazione tra servizi bancari e assicurativi) è che questa legge stabilisce le condizioni e i requisiti per le banche che offrono prodotti assicurativi ai loro clienti.

Le banche che desiderano vendere prodotti assicurativi devono ottenere un'autorizzazione, definita abilitazione all'intermediazione, dalle autorità di regolamentazione competenti, che di solito sono l'Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni (IVASS) e la Banca d'Italia. Questa autorizzazione è necessaria per garantire che le banche rispettino i requisiti stabiliti dalla legge.

Il Decreto Legislativo 209/2005 impone alle banche di fornire informazioni chiare e trasparenti ai clienti riguardo ai prodotti assicurativi offerti. Questo è fondamentale per garantire che i clienti comprendano appieno ciò che stanno acquistando e che possano prendere decisioni informate.

Le banche che operano nel settore della bancassicurazione devono rispettare tutte le leggi e i regolamenti applicabili alle attività assicurative, inclusi i requisiti di solvibilità e i requisiti di protezione dei consumatori stabiliti dalla legge.

Viene imposto il divieto di coercizione, il Decreto vieta alle banche di costringere i clienti a sottoscrivere polizze assicurative come condizione per ottenere servizi bancari essenziali.

In sostanza, il Decreto Legislativo 209/2005 svolge un ruolo importante nella regolamentazione delle attività di bancassicurazione in Italia, stabilendo le regole e i requisiti che le banche devono seguire quando offrono prodotti assicurativi ai propri clienti. Ciò garantisce che gli interessi dei consumatori siano protetti e che il settore operi in modo trasparente e conforme alle leggi italiane.

Codice del Consumo (Decreto Legislativo 206/2005)

Questo codice disciplina la protezione dei consumatori nei settori finanziari e non solo. Nell'ambito della bancassicurazione, stabilisce norme per la trasparenza delle spese, la divulgazione delle informazioni e la tutela dei diritti dei consumatori, promuovendo un'informazione chiara e comprensibile.

Il Codice del Consumo richiede che le informazioni fornite ai consumatori sulle polizze di bancassicurazione siano chiare, comprensibili e complete. Le banche devono divulgare dettagli importanti, come i termini e le condizioni della polizza, i premi, le esclusioni, i limiti di copertura e le modalità di pagamento in modo che i consumatori possano prendere decisioni informate.

La trasparenza viene applicata sui costi associati alla bancassicurazione, inclusi i premi, le commissioni e altri oneri cosicché i consumatori possano valutare il costo complessivo della polizza e confrontarlo con altre offerte sul mercato.

Fondamentale l'introduzione di un periodo di recesso durante il quale i consumatori possono annullare il contratto di bancassicurazione senza alcuna penalità o spiegazione entro un certo periodo di tempo dopo la stipula del contratto. Questo offre ai consumatori la possibilità di rivalutare la loro decisione senza essere obbligati a lungo termine, anche se la loro scelta è stata effettuata mediante una scorretta valutazione.

È sufficiente ricordare che una pratica commerciale è definita scorretta ai sensi dell'art. 20 del Codice del consumo se "è contraria alla diligenza professionale ed è falsa o idonea a falsare in misura apprezzabile il comportamento economico, in relazione al prodotto, del consumatore medio che essa raggiunge o al quale è diretta...". Tala scorrettezza è poi declinata, come noto, in ingannevolezza (artt. 21 e 22) e aggressività (artt. 24 e 25), con l'astratta ulteriore possibilità di colpire anche violazioni atipiche poste in essere dalle imprese utilizzando la sola clausola generale di cui all'art. 20.²⁴

²⁴ Polizze assicurative abbinate al credito e tutela del cliente: analisi critica dei più recenti sviluppi normativi, di Anna Argentati Pubblicato il 14/06/18, blog.ilcaso.it, pagina 23

Il Codice vieta l'inclusione di clausole contrattuali abusive, disposizioni che pongono i consumatori in una posizione svantaggiata rispetto alle banche o che limitano in modo eccessivo i loro diritti. Questo è un importante strumento di protezione dei consumatori.

In particolare, l'art. 36-bis d.l.n. 201/2011 ha novellato l'art. 21 del Codice del consumo, inserendo un comma 3-bis dal seguente tenore letterale: "è considerata scorretta la pratica commerciale di una banca, un istituto di credito o di un intermedio finanziario, che, ai fini della stipula di un contratto di mutuo, obbliga il cliente alla sottoscrizione di una polizza assicurativa erogata dalla medesima banca, istituto o intermediario ovvero all'apertura di un conto corrente presso la medesima banca, istituto o intermediario" ²⁵.

In caso di dispute tra i consumatori e le banche in merito a servizi di bancassicurazione, il Codice del Consumo prevede procedure di risoluzione delle controversie, che possono includere la mediazione e il ricorso all'autorità competente per la tutela dei consumatori, ciò offre ai consumatori un mezzo per far valere i propri diritti in caso di controversia.

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM) può infatti sanzionare la pratica commerciale scorretta con sanzioni amministrative pecuniarie che vanno da 5.000 a 500.000 euro, tenuto conto della gravità e della durata della violazione. Nel caso delle pratiche sopra menzionate la sanzione non può essere inferiore a 50.000 euro (cfr. art. 27, comma 9, D.lgs. 206/2005).²⁶

In generale, il Codice del Consumo è progettato per equilibrare il potere tra le banche e i consumatori, garantendo che i consumatori abbiano accesso a servizi di bancassicurazione trasparenti e adeguatamente regolamentati e che siano protetti da pratiche commerciali sleali o ingannevoli. È importante che i consumatori conoscano i propri diritti e le normative vigenti per poter prendere decisioni informate quando acquistano prodotti di bancassicurazione.

²⁵ *Polizze assicurative abbinate al credito e tutela del cliente: analisi critica dei più recenti sviluppi normativi*, di Anna Argentati Pubblicato il 14/06/18, blog.ilcaso.it, Pagina 9

²⁶ *Il Salva-Italia modifica il Codice del Consumo: mutuo e c/c anche in banche diverse*, 13 Settembre 2012, Redazione, helpconsumatori.it

Banca d'Italia e IVASS

La Banca d'Italia e l'IVASS (Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni) sono due istituzioni finanziarie in Italia che svolgono ruoli importanti nella regolamentazione e nella supervisione del settore bancassicurativo.

Banca d'Italia ha il compito di garantire la stabilità e l'efficienza del sistema finanziario italiano, questa supervisione si concentra sulla solvibilità delle istituzioni finanziarie, sulla prevenzione del rischio sistemico e sulla protezione dei consumatori.

Inoltre, Banca d'Italia emana regolamenti per le banche e le compagnie di assicurazione, con l'obiettivo di garantire una gestione solida e prudente. Questi regolamenti possono influenzare la bancassicurazione in molti modi, ad esempio stabilendo i requisiti di capitale, definendo le procedure di gestione del rischio, o determinando le norme per la commercializzazione dei prodotti di assicurazione attraverso i canali bancari.

L'IVASS, d'altro canto, è l'ente preposto alla supervisione del settore assicurativo italiano. Pertanto, ha un ruolo di supervisione diretta sulla parte assicurativa delle operazioni di bancassicurazione, emana regolamenti specifici per le compagnie di assicurazione, supervisiona la loro solvibilità e si assicura che rispettino le norme sulla protezione.

In particolare, l'IVASS può influenzare la bancassicurazione stabilendo le regole per la vendita di prodotti assicurativi, ad esempio definendo i requisiti di formazione e competenza per il personale bancario che vende i prodotti, o stabilendo le norme per la trasparenza e la correttezza nelle pratiche di vendita.

Pertanto, l'IVASS e la Banca d'Italia richiedono le funzioni di controllo, segnatamente quella di Compliance e di Internal Audit, di accertare la conformità delle condotte signora tenuto dall'intermediario il complesso delle disposizioni applicabili (sia relativa ai prodotti bancari che a quelli di natura assicurativa), l'idoneità dei processi di regolamenti interni nonché l'esposizione ai rischi (operativi, legali e di reputazione) derivanti dal possibile contenzioso con la clientela (esposti, reclami, ricorsi ABF) E da richiami o sanzioni comminate dalle autorità competenti (Banca d'Italia, IVASS e AGCM)²⁷

²⁷ *Vendite abbinate e tutela dell'assicurato nella bancassicurazione, Profili Organizzativi*, di Pierpaolo Marano, Pacini giuridica, pagina 93

Legge Bancaria (Testo Unico Bancario, Decreto Legislativo 385/1993)

Il Testo Unico Bancario è una fondamentale pietra miliare nella legislazione finanziaria italiana. Promulgato con il Decreto Legislativo n. 385 del 1 Settembre 1993 e soggetto a successive modifiche, il TUB ha lo scopo di stabilire una solida cornice giuridica per il funzionamento delle banche e delle istituzioni finanziarie in Italia.

Questo testo normativo è stato creato per promuovere la stabilità finanziaria attraverso la definizione di requisiti prudenziali che garantiscono la solidità del sistema finanziario, inoltre, il TUB si concentra sulla tutela dei consumatori finanziari, stabilendo regole per la trasparenza, la correttezza e la chiarezza nelle relazioni tra le banche e i loro clienti.

Parallelamente, mira a favorire lo sviluppo del mercato finanziario italiano, creando un ambiente regolamentato che promuove l'innovazione e la competitività nel settore.

L'adeguamento alle norme europee è un'altra componente chiave del TUB, che assicura che l'Italia sia allineata agli standard europei in materia di regolamentazione finanziaria.

All'interno del testo, per quanto riguarda la Bancassicurazione, viene analizzata principalmente la necessità di affidarsi ad intermediari qualificati, sottoposti ad un controllo approfondito nonché ad una consona preparazione vista la posizione ricoperta.

8. I soggetti di cui alle lettere a) e b) del comma 2 dell'articolo 109 del decreto legislativo 7 settembre 2005, n. 209, regolarmente iscritti nel Registro unico degli intermediari assicurativi e riassicurativi, possono promuovere e concludere contratti relativi alla concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma o alla prestazione di servizi di pagamento su mandato diretto di banche, intermediari finanziari previsti dal titolo V, istituti di pagamento o istituti di moneta elettronica, compagnie di assicurazione, senza che sia loro richiesta l'iscrizione nell'elenco tenuto dall'Organismo di cui all'articolo 128-undecies. Essi sono tuttavia tenuti alla frequenza di un corso di aggiornamento professionale nelle materie rilevanti per l'esercizio dell'agenzia in attività finanziaria della durata complessiva di venti ore per biennio realizzato secondo gli standard definiti dall'Organismo di cui all'articolo 128-undecies.²⁸

²⁸ Decreto Legislativo 385/1993, Testo Unico Bancario, Titolo VI-bis, Agenti in attività finanziaria e mediatori creditizi, Art. 128-Quater, Agenti in attività finanziaria

Norme Antiriciclaggio e Conoscenza del Cliente (Decreto Legislativo 231/2007)

Il Decreto Legislativo 231/2007 è una normativa che riguarda la responsabilità amministrativa delle persone giuridiche, delle società e delle associazioni, anche se prive di personalità giuridica, per reati commessi nell'interesse o a vantaggio di queste entità.

Il Decreto stabilisce che le persone giuridiche, come aziende, associazioni, enti, possono essere ritenute responsabili penalmente per reati commessi da loro rappresentanti, amministratori, dirigenti o dipendenti nell'ambito delle attività aziendali. Questa responsabilità è separata dalla responsabilità individuale delle persone fisiche che hanno commesso il reato, inoltre sono stati introdotti specifici reati per i quali una persona giuridica può essere ritenuta responsabile. Questi reati spaziano da reati finanziari, come la corruzione e il riciclaggio di denaro, a reati ambientali e contro la pubblica amministrazione.

Le sanzioni previste dal Decreto 231/2007 per le persone giuridiche responsabili includono multe sostanziose, possono essere imposte sanzioni accessorie, come la confisca dei beni o dei profitti ottenuti attraverso il reato. Queste sanzioni possono essere significative e avere un impatto finanziario considerevole sull'entità coinvolta.

Il decreto richiede alle persone giuridiche di adottare e attuare un "modello di organizzazione, gestione e controllo" interno, noto come **Modello 231**²⁹. Questo modello dovrebbe prevedere misure adeguate a prevenire i reati elencati nel decreto, nonché procedure per la segnalazione e la gestione delle violazioni, i programmi di prevenzione possono includere la formazione del personale, procedure di controllo interno e meccanismi di segnalazione.

Oltre alla responsabilità delle persone giuridiche, il Decreto 231/2007 stabilisce che i dirigenti, i rappresentanti legali e i dipendenti delle entità coinvolte possono essere perseguibili penalmente per i reati commessi nell'ambito delle attività aziendali. Questo incentiva una maggiore responsabilità individuale.

²⁹ Attualmente sono in commercio molti software per l'implementazione del modello, ad esempio <https://www.procedure231.it> o <https://valore24.ilsole24ore.com/avvocati/231/>

CONFRONTO TRA PRODOTTI COMPARABILI

Prodotti A Confronto

Nel mondo finanziario complesso di oggi, la scelta dei prodotti bancari e assicurativi giusti è fondamentale per garantire la sicurezza finanziaria e proteggere gli investimenti personali.

L'analisi e il confronto di tali prodotti costituiscono un passaggio cruciale per individuare le opzioni più adatte alle proprie esigenze e obiettivi finanziari, questo processo può sembrare inizialmente intimidatorio a causa della varietà di prodotti e delle numerose offerte disponibili sul mercato, ma con la giusta conoscenza e una metodologia accurata, è possibile prendere decisioni finanziarie informate.

Nelle pagine seguenti verranno analizzati quattro differenti prodotti, scelti con il supporto di Vialetto A., Direttore di Banca della filiale di Camposampiero del gruppo Intesa Sanpaolo, con la quale ho avuto il piacere e la possibilità di confrontarmi.

Nello specifico, sono stati individuati due categorie di prodotto, una coppia dinamica, capace quindi di esporsi maggiormente ai rischi del mercato ottemperandogli con un orizzonte temporale adeguato, ed una coppia di prodotti con una linea più conservativa, con un rischio medio basso e caratterizzati dalla restituzione del capitale investito.

Inizieremo definendo i due concetti principali, fornendo una panoramica sulle differenze tra prodotti bancari e assicurativi e spiegando come influenzino la situazione finanziaria di un individuo. Successivamente, esamineremo le strategie e gli strumenti utili per effettuare una valutazione accurata dei prodotti, mettendo in evidenza i fattori chiave da considerare. Infine, forniremo consigli pratici su come iniziare il processo di analisi e confronto, aiutandoti a prendere decisioni informate e a raggiungere i tuoi obiettivi finanziari.

Eurizon Target Solution 40 – Edizione 2 – Classe A – Investimento in unica soluzione³⁰

Si tratta di un Fondo comune di investimento aperto, (**OICVM** - Organismi di investimento collettivo in valori mobiliari) sono Intermediari finanziari specializzati nell'investimento collettivo in valori mobiliari.

I Fondi sono strumenti di investimento gestiti dalle società di gestione del risparmio (sgr) che riuniscono le somme di più risparmiatori e le investono come un unico patrimonio e vengono suddivisi in due classi, aperti che consentono di sottoscrivere quote, o chiederne il rimborso, in qualsiasi momento, o chiusi che consentono di sottoscrivere quote solo nel periodo di offerta.

Il Fondo utilizza strumenti finanziari derivati sia per finalità di copertura dei rischi sia per finalità diverse da quelle di copertura (tra cui arbitraggio). La leva finanziaria massima, realizzata mediante esposizioni di tipo tattico (e calcolata con il metodo degli impegni) è pari a 2. Tale utilizzo, sebbene possa comportare una temporanea amplificazione dei guadagni o delle perdite rispetto ai mercati di riferimento, non è comunque finalizzato a produrre un incremento strutturale dell'esposizione del Fondo ai mercati di riferimento (effetto leva) e non comporta l'esposizione a rischi ulteriori che possano alterare il profilo di rischio - rendimento del Fondo.

Il prodotto in questione si rivolge pertanto ad un pubblico che richiede una certa dinamicità sotto il punto di vista finanziario, grazie anche alla sua possibilità di uscita anticipata, inoltre tra i possibili vantaggi di scegliere questa soluzione sono una articolata serie di controlli sia pubblici (Consob e Banca d'Italia) che privati (controlli interni alla società, società di revisione, banca depositaria) e la diversificazione che si viene a creare all'interno del fondo, capace di mitigare gli shock finanziari globali.

³⁰ Eurizon Asset Management <https://www.eurizoncapital.com/it-IT/offerta/prodotti/prodotti/eurizon-target-solution-40-edizione-2-classe-a>

Standard Long Digital Certificates su Indice EURO STOXX® BANKS – Scadenza 29.09.2028³¹

Si tratta di Digital Protected Investment Certificates, non sono titoli di debito ma derivati cartolarizzati, risultato di più componenti opzionarie incorporate nel titolo.

I Digital Certificate a capitale protetto sono strumenti finanziari che permettono di investire su un'attività finanziaria sottostante, quale da esempio un'azione, un indice azionario, una valuta, una materia prima o un tasso di interesse. La peculiarità di questo tipo di strumento consiste nella possibilità per l'investitore di ottenere una remunerazione periodica determinata in fase di emissione, oltre alla protezione totale o parziale del capitale a scadenza. ³²

Il prodotto si rivolge all'investitore che dispone di una conoscenza media dei mercati finanziari, ha a disposizione un orizzonte temporale coerente con la data di scadenza del prodotto, ed intende ottenere un ammontare almeno pari al valore nominale dell'investimento.

L'attività finanziaria che segue il Digital Certificates in questione è **l'EURO STOXX® BANKS INDEX**, indice ponderato di mercato che fa parte della famiglia di indici Euro Stoxx®. Questo indice specifico si concentra sul settore bancario all'interno dell'Europa dell'Eurozona e comprende le più grandi e più liquide società bancarie europee, ciascuna società nell'indice è pesata in base alla sua capitalizzazione di mercato, il che significa che le società più grandi avranno un impatto maggiore sull'indice rispetto a quelle più piccole.

³¹ IMI, Corporate & Investment Banking Intesa Sanpaolo
<https://www.intesasanpaolo.prodottiequotazioni.com/Prodotti-e-Quotazioni/Pagina-di-dettaglio/XS2675103696>

³² Digital Certificate a Capitale Protetto, Intesa Sanpaolo, IMI
<https://www.intesasanpaolo.prodottiequotazioni.com/Conoscere/Certificates/Digitale-certificati-a-capitale-protetto>

Prospettiva Sostenibile ³³

Prospettiva Sostenibile è una Polizza Vita Ramo III, definita anche Polizza Mista Unit Linked, una soluzione assicurativa riservata ai risparmiatori che intendono investire nel medio lungo periodo massimizzando i vantaggi dell'investimento finanziario con i benefici di una polizza vita, infatti questi prodotti sono caratterizzati dall'associazione di servizi tipici dei servizi di investimento con aspetti normalmente collegati alle coperture assicurative.

La definizione di Unit Linked deriva dal fatto che il loro valore è strettamente connesso a quello delle quote dei fondi in cui il denaro è investito, fondi interni o esterni.

In particolare questa soluzione offerta da Intesa Sanpaolo, il cliente può scegliere tra tutti i fondi interni suddivisi in 3 Aree di gestione del capitale: Area ESG (Environment, Social e Governance), Area Tematica e Area Tattica.

Ogni Area infatti è disegnata per soddisfare le molteplici esigenze dei Clienti:

- ***L'Area ESG** è dedicata a quei clienti che desiderano diversificare il proprio investimento ed offre soluzioni a benchmark e flessibili per i diversi profili di rischio-rendimento dei Clienti.*
- ***L'Area Tematica** si adatta a quei clienti che intendono dedicare le proprie scelte di investimento a temi specifici strettamente correlati ai criteri ESG.*
- ***L'Area Tattica** è dedicata a quei Clienti che mediante investimenti tattici desiderano cogliere le migliori opportunità di investimento individuate tempo per tempo da un team di professionisti in coerenza con il momentum di mercato. In quest'area sono proposti anche fondi disegnati per particolari fasi economiche al fine di ricercare valore e protezione del capitale per i Clienti.*

Caratteristica delle Polizze Assicurate, a differenza dei prodotti di investimento classici, i beneficiari possono essere scelti anche al di fuori dell'asse ereditario e non pagheranno imposte di successione.

³³ Intesa Sanpaolo Vita <https://www.intesasanpaololife.it/prodotti/prospettiva-sostenibile>

Patrimonio Garanzia Insurance ³⁴

Patrimonio Garanzia Insurance è un prodotto di assicurazione sulla vita e offre la garanzia totale del capitale investito, offerto dal gruppo Intesa Sanpaolo.

Si tratta di una Polizza Vita Ramo I, o definita a Gestione Separata, uno strumento di risparmio che possiede delle caratteristiche peculiari, come la parziale garanzia del capitale versato, il basso profilo di rischio e la mancanza di oscillazioni improvvise nel valore, che lo rende molto interessante per i piccoli risparmiatori poco avvezzi ai rischi dei mercati finanziari, una modalità di investimento e risparmio molto amata dagli italiani.

La gestione separata è un fondo creato dalla compagnia appositamente per i versamenti periodici dei clienti ed è separato strutturalmente e contabilmente dagli altri fondi della compagnia. Dato che è separato, è indipendente dai fondi così come dal patrimonio stesso della compagnia assicuratrice, di conseguenza, in caso di fallimento, il patrimonio dei clienti è tutelato e garantito.

Si tratta di un prodotto abbastanza sicuro, visto che garantisce il capitale, quindi senza dubbio è un prodotto più sicuro di quella che può essere una Polizza Vita Ramo III, che investe invece sui mercati finanziari e quindi si porta dietro un livello di rischio più elevato.

³⁴ Intesa Sanpaolo Vita <https://www.intesasanpaolovita.it/prodotti-e-rendimenti/polizze-vita-di-risparmio/patrimonio-garanzia-insurance>

Protezione Finanziaria

Tutela

Eurizon Target Solution 40 – Edizione 2 – Classe A – Investimento in unica soluzione

Per mitigare i rischi dell'investimenti, sono stati imposti dei limiti nell'esposizione nei vari settori finanziari, considerando che il fondo è gestito attivamente senza riferimento ad un benchmark, proporzionato come segue:

- *investimento in strumenti finanziari di emittenti di Paesi Emergenti fino al 10% delle attività.*
- *Investimento in obbligazioni/strumenti monetari di emittenti diversi da quelli italiani aventi merito di credito inferiore ad investment grade o privi di rating (e dunque esposti significativamente al rischio di credito) fino al 20% delle attività. Non è previsto alcun limite con riguardo al merito di credito degli emittenti italiani.*
- *L'esposizione a valute diverse dall'euro può raggiungere il 50% delle attività.*
- *Investimento in OICVM e FIA aperti non riservati (OICR), principalmente gestiti dalla SGR e da altre Società del Gruppo (OICR "collegati"), fino al 50% delle attività.*

Standard Long Digital Certificates su Indice EURO STOXX® BANKS – Scadenza

29.09.2028

Lo strumento dispone di una garanzia del capitale solo se portato a scadenza, al raggiungimento quindi del 29 Settembre 2028, qualsiasi sia lo scenario di riferimento, questa bassa rischiosità è correlata di conseguenza anche ad un probabile basso rendimento, i due piatti della bilancia equivalgono il loro peso.

Sottolineando il fatto che solo se portato a scadenza possa remunerare il capitale investito, in caso di riscatto anticipato, qualora fosse possibile vendere il prodotto prima di tale data, si potrebbe comunque incorrere in costi e perdite di parte o tutto il capitale anche nel caso in cui il valore dell'attività sottostante fosse cresciuto.

Prospettiva Sostenibile

La soluzione proposta prevede la garanzia di restituzione del capitale solo in caso di decesso dell'assicurato, per quanto riguarda invece i rischi di mercato, viene valorizzata la consulenza offerta dall'esperto per selezionare la corretta Area.

Ciascun fondo è caratterizzato dal proprio indicatore di rischio, a seconda delle proporzioni e tipologie di fondi in cui va ad investire, questa tipologia non offre pertanto una garanzia di restituzione della parte dei premi versati in caso di perdita totale o parziale dell'investimento, ma grazie alle caratteristiche di diversificazione del prodotto, è possibile mitigare questi rischi attraverso la pianificazione.

Patrimonio Garanzia Insurance

Trattandosi di un contratto di assicurazione sulla vita con prestazioni collegate al rendimento di una Gestione Separata, è necessario fare un passo indietro parlando di cos'è una Gestione Separata e perché questa tutela i clienti.

La Gestione Separata è una particolare gestione finanziaria, appositamente creata dalla Compagnia, nella quale vengono investiti i capitali dei Clienti che sottoscrivono una Polizza Vita Tradizionale, la tipologia di prodotti generalmente definita di Ramo I.

È un patrimonio separato da ogni altro patrimonio della Compagnia, quindi, qualsiasi cosa succeda, nessuno potrà toccare i capitali delle Gestioni Separate inoltre, vengono stabiliti dei vincoli dai regolamenti emanati dall'Organo di Vigilanza del settore assicurativo (IVASS): i patrimoni delle Gestioni Separate possono essere investiti solo in titoli (prevalentemente Titoli di Stato e Obbligazioni) che rispettino l'esigenza di garantire la sicurezza, la redditività e la liquidità degli investimenti.

Le Gestioni Separate, a differenza degli altri prodotti finanziari, non hanno un valore di quota pubblicato giornalmente o settimanalmente sui quotidiani, però all'inizio di ogni anno, viene calcolato il rendimento per l'anno solare che si è concluso.

Questo rendimento viene prima certificato da una Società di Revisione contabile che ne attesta la correttezza, poi viene pubblicato sui principali quotidiani a diffusione nazionale e sul sito internet della Compagnia e quindi riconosciuto agli Investitori.

Gestione del rischio

Eurizon Target Solution 40 – Edizione 2 – Classe A – Investimento in unica soluzione

Questo prodotto è classificato al livello 3 su 7, che corrisponde alla classe di rischio medio-basso, la classificazione deriva dalla caratteristica temporale con cui esso entra nel mercato finanziario, in maniera graduale, promuovendo investimenti sostenibili.

Il Fondo investe in strumenti finanziari di natura obbligazionaria, monetaria ed azionaria. Nei primi 3 mesi del ciclo di investimento non è previsto l'investimento in strumenti finanziari di natura azionaria. L'esposizione azionaria viene progressivamente incrementata nei primi 2 anni del ciclo di investimento sino al raggiungimento di una esposizione massima pari al 40%. Successivamente, l'esposizione azionaria sarà compresa tra il 20% ed il 60% delle attività.

La gestione mira a conseguire una crescita del capitale investito, in un orizzonte temporale leggermente superiore a 5 anni, nel rispetto di un budget di rischio identificabile con un VaR (Value at Risk) 99% mensile pari a -8,00%. Tale misura di rischio consente di quantificare la perdita massima potenziale che il portafoglio del Fondo può subire su un orizzonte temporale di un mese con un livello di probabilità del 99%.

Standard Long Digital Certificates su Indice EURO STOXX® BANKS – Scadenza 29.09.2028

L'emittente del prodotto lo ha classificato ad un livello 3 su 7, che corrisponde alla classe di rischio medio bassa, classificazione che si basa su due elementi principali, la stima del rischio di mercato e la stima del rischio di credito.

La prima, secondo cui le perdite potenziali derivante dalle performance del mercato sono classificate nel livello basso, mentre la seconda risulta improbabile che situazioni di mercato non favorevoli influenzino la capacità dell'emittente di pagare i propri debiti.

Dulcis in fundo, il cliente ha diritto alla restituzione di almeno il 100% del prezzo di emissione se portato a scadenza, protezione della performance che viene a mancare se disinvestito antecedente il 29 Settembre 2028.

Da sottolineare comunque che il prodotto non è coperto da alcun sistema di indennizzo o garanzia dell'investitore, pertanto, una prima analisi deve essere effettuata sulla società emittente, considerando la sua solvibilità e forza rispetto al panorama globale.

Prospettiva Sostenibile

Il prodotto, in quanto costituito da diversi fondi a cui attingere, viene classificato in un range di rischio da 2 a 5, corrispondente da basso a medio-alto, a seconda dalle caratteristiche di ciascun fondo interno, inseriti appositamente nell'area di interesse.

Di conseguenza il ruolo del questionario MiFID farà da spartiacque nella scelta del fondo adeguato, valorizzando anche la consulenza offerta dal professionista.

Area ESG

- *3 fondi interni flessibili “Capitale Attivo” dedicati a clienti che desiderano delegare la gestione dei propri investimenti ad un Gestore professionista che adotta uno stile attivo e non vincolato ad un benchmark di riferimento, con l'obiettivo di ottimizzare i rendimenti nel rispetto del budget di rischio prefissato.*
- *3 fondi interni a profilo che offrono al cliente la possibilità di delegare la gestione del suo investimento in coerenza con il proprio profilo finanziario. L'obiettivo della gestione di tali Fondi è massimizzare la performance rispetto al benchmark di riferimento e in base al profilo di rischio di ciascun fondo.*

Area Tematica

- *Planet: investe in aziende che sono coinvolte nella riduzione dell'inquinamento, miglioramento della qualità del cibo e efficientamento dello smaltimento dei rifiuti;*
- *People: investe in aziende che operano nel settore della salute, assicurativo, dei beni di consumo, tecnologia e comunicazione;*
- *Innovation: investe in aziende che si occupano di ricerca, sviluppo, produzione e distribuzione di nuove tecnologie.*

Area Tattica

- *Sviluppo nel Tempo 40 - 12/2020 (fino al 17/09/2021): Il fondo interno, offre la possibilità di investire nei mercati azionari con metodo ed ottimizzando il market timing entrando gradualmente nel comparto dei fondi comuni di investimento. Il portafoglio prevede anche una componente importante di investimenti in strumenti ESG (Environmental, Social, Governance).*

Patrimonio Garanzia Insurance

Questo prodotto è classificato al livello 2 su 7 che corrisponde alla classe di rischio bassa, Ciò significa che le perdite potenziali dovute alla performance futura del prodotto sono classificate nel livello "basso" e che "è molto improbabile" che le cattive condizioni di mercato influenzino la capacità della Compagnia di pagare quanto dovuto. Il prodotto prevede la restituzione di almeno il 100% dei premi versati al netto degli eventuali costi e, vista la natura assicurativa, ha l'obiettivo di ottenere il pagamento ai beneficiari designati, in caso di morte del cliente nel corso della durata contrattuale, del capitale investito, rivalutato alla data di morte, nonché al capitale minimo garantito investito diminuito di eventuali riscatti parziali.

La rivalutazione del capitale derivata parte dal premio unico versato alla data di decorrenza, al netto dei costi di ingresso e diminuito di eventuali riscatti parziali, in base a rendimenti realizzati dalla Gestione Separata.

Nonostante la protezione del capitale, non è però previsto alcun sistema di garanzia pubblico o privato di indennizzo dei clienti.

La gestione del rischio della Gestione Separata viene affidata soprattutto all'impresa che la detiene.

Il valore complessivo delle attività presenti nella Gestione Separata non può essere inferiore all'importo delle riserve matematiche costituite per i contratti collegati al rendimento della gestione stessa; in caso contrario la Compagnia è tenuta a integrare la Gestione Separata con propri attivi, fino a concorrenza dell'importo delle riserve matematiche. La verifica viene effettuata mensilmente.³⁵

A confronto con altri prodotti che investono in fondi contenente quote di azioni ed obbligazioni di altre aziende, la solidità della compagnia risulta fondamentale nel sostentamento della Gestione, potendo offrire una garanzia anche nei rendimenti.

³⁵ Le Gestioni Separata, Bocconi, <https://www.fondopensioneboconiconi.it/site/gestione/gestioni-separate>

Gestione delle risorse

Fonti di entrata

Eurizon Target Solution 40 – Edizione 2 – Classe A – Investimento in unica soluzione

Le tabelle mostrano gli importi prelevati dall'investimento per coprire diversi tipi di costi. Tali importi dipendono dall'entità dell'investimento, dalla durata della detenzione del prodotto e dall'andamento del prodotto. Gli importi sono qui riportati a fini illustrativi e si basano su un importo esemplificativo dell'investimento e su diversi possibili periodi di investimento. Si è ipotizzato quanto segue:

- Nel primo anno recupero dell'importo investito (rendimento annuo dello 0%). Per gli altri periodi di detenzione si è ipotizzato che il prodotto abbia la performance indicata nello scenario moderato.
- 10.000 EUR di investimento.

Indicativi risultano i costi totali pari a 312 euro in caso di uscita dopo un anno ed a 985 euro in caso di uscita dopo cinque anni, con un'incidenza annuale dei costi pari al 3,1% in caso di uscita dopo un anno, e del 1,9% dopo cinque anni, con un investimento minimo di 500 euro.

Costi una tantum di ingresso o di uscita		In caso di uscita dopo 1 anno										
Costi di ingresso	0% dell'importo pagato al momento della sottoscrizione dell'investimento e 5 Euro di diritti fissi	€ 5										
Costi di uscita	1,17% del vostro investimento prima che vi venga pagato. I rimborsi sono gravati da una commissione di rimborso, a carico dei singoli partecipanti, integralmente riconosciuta al patrimonio del Fondo. L'aliquota massima di tale commissione decresce quotidianamente in funzione del periodo di permanenza nel Fondo:	€ 117										
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Data di ricezione della richiesta di rimborso da parte della SGR</th> <th>Aliquota % massima</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Dal 29/09/2023 al 28/09/2024</td> <td>1.75%</td> </tr> <tr> <td>Dal 29/09/2024 al 28/09/2025</td> <td>1.17%</td> </tr> <tr> <td>Dal 29/09/2025 al 28/09/2026</td> <td>0.58%</td> </tr> <tr> <td>Dal 29/09/2026</td> <td>Non prevista</td> </tr> </tbody> </table>	Data di ricezione della richiesta di rimborso da parte della SGR	Aliquota % massima	Dal 29/09/2023 al 28/09/2024	1.75%	Dal 29/09/2024 al 28/09/2025	1.17%	Dal 29/09/2025 al 28/09/2026	0.58%	Dal 29/09/2026	Non prevista	
Data di ricezione della richiesta di rimborso da parte della SGR	Aliquota % massima											
Dal 29/09/2023 al 28/09/2024	1.75%											
Dal 29/09/2024 al 28/09/2025	1.17%											
Dal 29/09/2025 al 28/09/2026	0.58%											
Dal 29/09/2026	Non prevista											
Costi correnti registrati ogni anno												
Commissioni di gestione e altri costi amministrativi o di esercizio	1,57% del valore dell'investimento all'anno. Si tratta di una stima basata sui costi definiti per il Fondo. Tali costi includono l'ammortamento della commissione di collocamento, pari a 1,75%, applicata sull'importo risultante dal numero di quote in circolazione al termine del "Periodo di Sottoscrizione" per il valore unitario iniziale della quota (5 euro) e la commissione di gestione applicata durante il ciclo di investimento.	€ 157										
Costi di transazione	0,04% del valore dell'investimento all'anno. Si tratta di una stima dei costi sostenuti per l'acquisto e la vendita degli investimenti sottostanti per il prodotto. L'importo effettivo varierà a seconda dell'importo che viene acquistato e venduto.	€ 4										
Oneri accessori sostenuti in determinate condizioni												
Commissioni di performance	20% del minor valore maturato tra il 1° ottobre di ogni anno ed il 30 settembre dell'anno successivo ("esercizio contabile") tra: i) l'incremento percentuale del valore della quota del Fondo rispetto al più elevato valore registrato dalla stessa nell'ultimo giorno di valorizzazione degli esercizi contabili precedenti; ii) la differenza tra l'incremento percentuale del valore della quota del Fondo e l'incremento percentuale del valore del parametro di riferimento nell'esercizio contabile: Bloomberg Euro Treasury Bill + 2,30%. La commissione legata al rendimento viene calcolata sul minore ammontare tra il valore complessivo netto medio del Fondo nello stesso periodo di riferimento e il valore complessivo netto del Fondo disponibile nel giorno di calcolo. Tali commissioni si applicano solo se, nell'esercizio contabile: i) il rendimento del Fondo risulti positivo e superiore al rendimento del parametro di riferimento; ii) il valore della quota del Fondo risulti superiore al più elevato valore registrato dalla stessa nell'ultimo giorno di valorizzazione degli esercizi contabili precedenti. Tali commissioni sono applicate fino al 30.09.2028. L'importo effettivo varierà a seconda dell'andamento dell'investimento. La stima di tali commissioni comprende la media degli ultimi 5 anni.	€ 29										

Figura 4 - Composizione dei costi, prodotto ETS 40

Standard Long Digital Certificates su Indice EURO STOXX® BANKS – Scadenza 29.09.2028

Il prezzo di emissione di questo prodotto risulta di 1000 euro, rimane quindi a portata di molti soggetti intenzionati ad investire.

Le indicazioni relativi ai costi sottostanti presentano le medesime ipotesi di quelle precedenti, ossia nel primo anno il recupero dell'importo investito con un capitale di 10.000 euro, evidenziando però che i costi si riducono portando a termine il contratto.

Infatti, risulta che i costi totali ammontano a 323 euro in caso di uscita dopo un anno ed a 248 euro in caso di uscita alla scadenza, mentre l'incidenza annuale risulta del 3,3% in caso di uscita dopo un anno e solo dello 0,5% in caso di uscita alla scadenza.

Pertanto, i costi risultano pienamente ammortizzati dai rendimenti ipotizzati presenti nelle pagine successive, tenendo a mente che ancora una volta il fattore temporale risulta un'indicazione fondamentale nell'inquadramento degli obiettivi di investimento.

Essendo caratterizzato da costi, comunque, non così consistenti rispetto ad altri prodotti, può risultare una soluzione adeguata a molti soggetti che hanno come obiettivo la stabilità finanziaria nel lungo periodo, esentandosi quasi completamente dai rischi del mercato.

COSTI UNA TANTUM DI INGRESSO O USCITA		In caso di uscita dopo 1 anno
COSTI DI INGRESSO	Questi costi sono già inclusi nel prezzo pagato. Sono compresi i costi di distribuzione del prodotto.	EUR 248
COSTI DI USCITA	Questi costi sono già dedotti dal prezzo ricevuto.	EUR 75
COSTI CORRENTI REGISTRATI OGNI ANNO		
COMMISSIONI DI GESTIONE E ALTRI COSTI AMMINISTRATIVI O DI ESERCIZIO	Si tratta di una stima dei costi ricorrenti che incidono sulla performance del prodotto.	EUR 0
COSTI DI TRANSAZIONE	Non applicabile	EUR 0
ONERI ACCESSORI SOSTENUTI IN DETERMINATE CONDIZIONI		
COMMISSIONI DI PERFORMANCE	Non applicabile	EUR 0

Figura 5 - Composizione dei costi, prodotto SLDC su ESBI 2028

Prospettiva Sostenibile

Come descritto in precedenza, un ruolo chiave all'interno di questa soluzione è l'identificazione del fondo adeguato alle proprie esigenze.

La scelta corretta determina anche quelli che sono i costi totali che il cliente dovrà sopportare, con una variazione in caso di disinvestimento dopo un anno da 381 euro a 489 euro, ed in caso di disinvestimento dopo sette anni, periodo più lungo consigliato tra tutti i fondi, partendo da 1324 euro fino a 2164 euro, attestando un'incidenza annuale nel primo caso pari a 3,8% fino al 4,7%, mentre nel secondo caso, dopo i sette anni, pari a 1,8% a 2,6% ogni anno.

Valori che potrebbero spaventare considerando come base di partenza 10.000 euro di investimento, ma che in realtà sono frutto solo delle Commissioni di gestione, come riportato nella figura in basso, che permettono un profilo dinamico al prodotto, capace di regolarsi e spostare le proprie proporzioni in maniera da adeguarsi ad eventuali ribassi del mercato, consentendo al cliente la possibilità In qualsiasi momento di spostarsi tra i fondi attivi (4 switch gratuiti l'anno), senza cambiare prodotto e senza sostenere nuovi costi.

Considerando che la linea meno rischiosa prevede un orizzonte temporale di cinque anni, è possibile pianificare insieme al proprio consulente, la possibilità di variare assetto nel caso in cui il patrimonio investito, giunti al termine o prima di questo, possa essere mantenuto all'interno della polizza variando fondo di investimento, così da massimizzare l'orizzonte temporale.

Costi una tantum di ingresso o di uscita		Incidenza annuale dei costi in caso di uscita dopo 7 anni
Costi di ingresso	Consistono nel costo applicato all'importo pagato al momento della sottoscrizione che comprende eventuali costi di distribuzione del prodotto.	0,0%
Costi di uscita	Consistono nel costo applicato al vostro investimento prima che venga pagato. I costi di uscita sono indicati come 'N/A' nella colonna successiva in quanto non si applicano se il prodotto è conservato fino al periodo di detenzione raccomandato.	N/A
Costi correnti registrati ogni anno		
Commissioni di gestione e altri costi amministrativi o di esercizio	Costi applicati al valore dell'investimento ogni anno.	da 1,8% a 2,6%
Costi di transazione	Si tratta di una stima dei costi sostenuti per l'acquisto e la vendita degli investimenti sottostanti per il prodotto. L'importo effettivo varierà a seconda di quanto viene acquistato e venduto.	0,0%
Oneri accessori sostenuti in determinate condizioni		
Commissioni di performance [e carried interest]	Per questo prodotto non si applicano le commissioni di performance.	0,0%

Figura 6 - Composizione dei Costi, prodotto PS

Patrimonio Garanzia Insurance

Un'analisi sulle principali fonti di entrata che consentono ai clienti di diventare possibile investitore della polizza, in primo luogo sono le caratteristiche del cliente.

Il prodotto può essere proposto a tutti coloro che hanno un'età compresa tra i 18 e i 91 anni al momento dell'inizio del contratto, che possono avere due obiettivi completamente diversi.

Coloro che sono più giovani possono considerare il prodotto come un modo "semplice" per entrare nel mercato finanziario, avendo un orizzonte temporale lungo, possono cogliere le opportunità future mantenendo un profilo di rischio basso con la possibilità poi di diversificare i propri investimenti magari con soluzioni più dinamiche, creando un sistema in equilibrio che sia capace, comunque, di stare al passo con gli obiettivi e bisogni del soggetto.

Per quanto riguarda invece i soggetti più anziani, viene proposto soprattutto come metodo per riuscire già a delineare eventuali linee ereditarie, vista la designazione preventiva dei beneficiari, permettendo comunque di riuscire a maturare un rendimento da un capitale che altrimenti sarebbe vittima di inflazione e costi vari.

L'incidenza annuale in caso di disinvestimento dopo otto anni risulterebbe dell'1,7%, determinato dalla previsione del rendimento medio annuo pari al 4% prima dei costi, ed al 2,3% al netto dei costi.

Costi una tantum di ingresso o di uscita		Incidenza annuale dei costi in caso di uscita dopo 8 anni
Costi di ingresso	Costo applicato all'importo pagato al momento della sottoscrizione che comprende eventuali costi di distribuzione del prodotto.	0,1%
Costi di uscita	Costo applicato al vostro investimento prima che vi venga pagato.	0%
Costi correnti registrati ogni anno		
Commissioni di gestione e altri costi amministrativi o di esercizio	Costi applicati al valore dell'investimento ogni anno.	1,6%
Costi di transazione	Si tratta di una stima dei costi sostenuti per l'acquisto e la vendita degli investimenti sottostanti per il prodotto. L'importo effettivo varierà a seconda di quanto viene acquistato e venduto.	0,0%
Oneri accessori sostenuti in determinate condizioni		
Commissioni di performance e carried interest	Costi applicati in base alla performance realizzata dall'investimento.	0,0%

Figura 7 - Composizione dei Costi, prodotto PGI

Fonti di uscita

Eurizon Target Solution 40 – Edizione 2 – Classe A – Investimento in unica soluzione

Considerando la durata media finanziaria (duration) del fondo inferiore ai 6 anni, nella figura sottostante vengono riportati gli scenari di performance del prodotto, con l'obiettivo di portare a scadenza l'importo impegnato.

Importante capire quanto la diversificazione ed il fattore temporale riescano a mitigare gli effetti negati di scenari sfavorevoli che porterebbero ad una perdita molto consistente del proprio patrimonio nel caso di uscita dopo un anno, con la quale però si farebbe un ragionamento più ampio, ossia del perché si abbia scelto di impegnare una somma di denaro per un periodo di almeno cinque anni, sapendo di doverli comunque prendere in anticipo o ancor peggio, non avendo a disposizione fonti alternative da cui attingere in casi di eventi che hanno condizionato la situazione precedente.

Ragionando in questi termini, è possibile capire come affiancare più tipologie di prodotti, magari uno assicurativo che ti tuteli in caso di eventi dannosi, ed uno finanziario che possa maturare degli interessi dagli impegni finanziari, e solo con una programmazione e pianificazione adeguata, si riesca ad ottemperare ai rischi del mercato nonché ai rischi personali.

Periodo di detenzione raccomandato: 5 anni Esempio di investimento: € 10.000			
Scenari		In caso di uscita dopo 1 anno	In caso di uscita dopo 5 anni
Minimo	Non esiste un rendimento minimo garantito. Potreste perdere il vostro intero investimento o parte di esso.		
Stress	Possibile rimborso al netto dei costi	€ 6.190	€ 6.630
	Rendimento medio per ciascun anno	-38,10%	-7,90%
Sfavorevole	Possibile rimborso al netto dei costi	€ 8.900	€ 9.250
	Rendimento medio per ciascun anno	-10,96%	-1,55%
Moderato	Possibile rimborso al netto dei costi	€ 10.040	€ 10.880
	Rendimento medio per ciascun anno	0,44%	1,70%
Favorevole	Possibile rimborso al netto dei costi	€ 10.880	€ 11.430
	Rendimento medio per ciascun anno	8,75%	2,71%

Le cifre riportate comprendono tutti i costi del prodotto in quanto tale ma possono non comprendere tutti i costi da voi pagati al consulente o al distributore. Le cifre non tengono conto della vostra situazione fiscale personale che può incidere anch'essa sull'importo del rimborso.

Lo scenario di stress indica quale potrebbe essere l'importo rimborsato in circostanze di mercato estreme.

Lo scenario sfavorevole a 5 anni si è verificato per un investimento nel prodotto/parametro di riferimento idoneo tra dicembre 2021 e maggio 2023.

Lo scenario moderato a 5 anni si è verificato per un investimento nel prodotto/parametro di riferimento idoneo tra dicembre 2014 e dicembre 2019.

Lo scenario favorevole a 5 anni si è verificato per un investimento nel prodotto/parametro di riferimento idoneo tra agosto 2013 e agosto 2018.

Figura 8 - Scenari di Performance, prodotto ETS 40

Standard Long Digital Certificates su Indice EURO STOXX® BANKS – Scadenza 29.09.2028

Gli scenari riportati nella figura di seguito evidenziano il vincolo non formale che si crea con il prodotto, solo al raggiungimento della scadenza è possibile con certezza avere il capitale investito aumentato dagli interessi maturati, mentre una uscita anticipata, se fatta anche nel momento meno opportuno potrebbero erodere fortemente il capitale.

Diventa fondamentale durante l'analisi del cliente l'individuazione di un vincolo temporale di durata non inferiore ai cinque anni, magari affiancando a questo prodotto, una serie di soluzioni con durata inferiore o superiore, così da scaglionare e diversificare il proprio patrimonio in maniera intelligente.

L'obiettivo risulta sempre quello di mitigare i rischi del mercato, caratterizzati soprattutto in questo periodo da una volatilità elevata in qualsiasi settore, dovuta ad una serie di eventi che ripercuotono i propri effetti in molti settori economici, determinando instabilità. Ancora una volta il fattore temporale risulta determinante e premiante a chi riesce a rispettarlo.

Periodo di detenzione raccomandato: Fino alla scadenza del prodotto			
Esempio di investimento: EUR 10.000			
Scenari		In caso di uscita dopo 1 anno	In caso di uscita alla scadenza (periodo di detenzione raccomandato)
Minimo	EUR 10.000. Il rendimento è garantito solo se si detiene il prodotto fino a scadenza.		
Stress	Possibile rimborso al netto dei costi	EUR 8.782	EUR 10.000
	Rendimento medio per ciascun anno	-12,17%	0,00%
Sfavorevole	Possibile rimborso al netto dei costi	EUR 9.681	EUR 10.600
	Rendimento medio per ciascun anno	-3,18%	1,17%
Moderato	Possibile rimborso al netto dei costi	EUR 10.423	EUR 12.050
	Rendimento medio per ciascun anno	4,23%	3,80%
Favorevole	Possibile rimborso al netto dei costi	EUR 11.034	EUR 12.750
	Rendimento medio per ciascun anno	10,34%	4,98%

Gli scenari sono presentati per cinque differenti ipotesi di condizioni di mercato nei diversi periodi di detenzione del prodotto. Lo scenario di stress indica quale potrebbe essere l'importo rimborsato in circostanze di mercato estreme. Le cifre riportate comprendono tutti i costi del prodotto in quanto tale, ma possono non comprendere tutti i costi da voi pagati al consulente o al distributore. Le cifre non tengono conto della vostra situazione fiscale personale, che può incidere anch'essa sull'importo del rimborso.

Figura 9 - Scenari di Performance, prodotto SLDC su ESBI 2028

Prospettiva Sostenibile

Questo tipo di prodotto offre al consulente la possibilità di poter dimostrare la propria professionalità, non essendo possibile identificare un singolo scenario di performance del prodotto, e grazie alla possibilità di poter effettuare switch durante la durata contrattuale, la pianificazione del giusto orizzonte temporale insieme al cliente consente di determinare di conseguenza i giusti obiettivi in termini di rendimenti e rischi.

Rimane comunque possibile identificare delle linee guida generali che classificano la maggioranza dei fondi nella classe di rischio 3 su 7, definendo il rischio medio basso, nonostante vadano ad interagire con aree tematiche differenti, seguendo anche delle proporzioni di esposizione a prodotti costituiti da strumenti OICR³⁶ flessibili o con l'obiettivo Total Return.

Principalmente le componenti che costituiscono il fondo sono di tipo azionaria, obbligazionaria paesi emergenti e obbligazionaria High Yield, che possono offrire scenari di performance completamente differenti a seconda dell'esposizione più o meno marcata, oppure cercando di conseguire un rendimento superiore a quello del parametro (benchmark) di riferimento coerente con lo specifico profilo di rischio.

³⁶ OICR: cosa sono e a cosa servono, Pictet.it, Giugno 2022

OICR è l'acronimo che sta per Organismi di Investimento Collettivo del Risparmio. Le loro caratteristiche principali sono già presenti nel nome. Si tratta infatti di veicoli di investimento e risparmio (che quindi mirano a contenere il rischio) che riuniscono i capitali di più soggetti investendoli come un patrimonio unico. Come di consueto, in Italia il riferimento normativo che spiega nel dettaglio le caratteristiche di strumenti e veicoli finanziari è il Testo Unico dell'Intermediazione Finanziaria. Il TUF definisce l'OICR come "l'organismo istituito per la prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio, il cui patrimonio è raccolto tra una pluralità di investitori mediante l'emissione e l'offerta di quote o azioni". Il veicolo è "gestito in monte nell'interesse degli investitori e in autonomia dai medesimi" e può essere "investito in strumenti finanziari, crediti, inclusi quelli erogati, a favore di soggetti diversi da consumatori, partecipazioni o altri beni mobili o immobili, in base a una politica di investimento predeterminata". Il Testo Unico definisce quindi in modo esplicito, oltre alle caratteristiche degli Organismi di Investimento Collettivo del Risparmio, anche i loro obiettivi: pur operando in autonomia rispetto agli investitori, devono investire nel loro "interesse", creando però valore anche per i gestori del veicolo.

Patrimonio Garanzia Insurance

Nella figura sottostante viene riportato uno schema contenente gli eventuali scenari di performance con i valori monetari in caso di disinvestimento.

Da sottolineare che tutte le cifre riportate comprendono tutti i costi del prodotto in quanto tale, si riesce quindi a delineare che l'orizzonte temporale in questa tipologia di prodotto influenza in modo importante ma non significativo il rendimento atteso, essendo meno influente ai rischi del mercato, ma più orientato alla conservazione del patrimonio.

Osservando l'orizzonte temporale di detenzione raccomandato di otto anni, questo periodo ritenuto rappresentativo dell'orizzonte di investimento tenuto conto delle caratteristiche finanziari della gestione separata, fermo restando il diritto di recesso entro 30 giorni dalla sua sottoscrizione, mentre il riscatto rimane comunque possibile trascorsi almeno 90 giorni dalla data di decorrenza del contratto.

Periodo di detenzione raccomandato: 8 anni Esempio di investimento: € 10.000		In caso di disinvestimento dopo 1 anno	In caso di disinvestimento dopo 8 anni
Scenari in caso di sopravvivenza del Cliente			
Minimo	Importo monetario	€ 9.800	€ 9.870
Stress	Possibile rimborso al netto dei costi	€ 9.920	€ 10.430
	Rendimento medio per ciascun anno	-0,84%	0,53%
Sfavorevole	Possibile rimborso al netto dei costi	€ 10.040	€ 11.670
	Rendimento medio per ciascun anno	0,42%	1,95%
Moderato	Possibile rimborso al netto dei costi	€ 10.060	€ 12.020
	Rendimento medio per ciascun anno	0,61%	2,32%
Favorevole	Possibile rimborso al netto dei costi	€ 10.080	€ 12.230
	Rendimento medio per ciascun anno	0,79%	2,55%
Scenario in caso di decesso del Cliente ⁽¹⁾			
Evento assicurato	Possibile rimborso a favore dei Beneficiari al netto dei costi	€ 10.160	€ 12.050

(1) Lo scenario in caso di morte del Cliente è stato calcolato utilizzando come base di partenza lo scenario moderato.

Figura 10 - Scenari di Performance, prodotto PGI

CONCLUSIONI

Sfide

La tesi di questo studio ha portato alla luce diverse questioni chiave nel campo della bancassicurazione, in particolare riguardo le sfide che hanno caratterizzato lo sviluppo di questo fenomeno nonostante le sue promesse di efficienza e convenienza.

Le organizzazioni devono essere preparate a investire in nuove tecnologie e formazione, a collaborare strettamente con i regolatori e a mettere l'interesse del cliente al centro delle loro operazioni.

Evidenziato dal grafico in basso [Figura 4], si nota che l'andamento dei titoli assicurativi risente in misura maggiore rispetto ai titoli bancari degli eventi geopolitici e dopo la crisi finanziaria del 2010 il prezzo medio dei titoli bancari rimane relativamente stabile mentre si incrementa il valore dei titoli assicurativi, rendendo così strategica la cooperazione.



Figura 11 - Elaborazione su dati Refinitiv Datastream³⁷

³⁷ “Refinitiv Datastream, serie storica giornaliera dal 1998 di FTSE World Life Insurance United States Dollar, FTSE World Non-life Insurance United States Dollar, FTSE World Banks United States Dollar, FTSE All World United States Dollar. Dato aggiornato al 10 maggio 2023” - Relazione sull'attività svolta dall'Istituto nell'anno 2022, IVASS

Protezione dei dati

La protezione dei dati nella bancassicurazione è una questione di estrema importanza, data la quantità di dati sensibili e finanziari che vengono gestiti da queste istituzioni.

Le normative sulla protezione dei dati, come il Regolamento Generale sulla Protezione dei Dati (GDPR) in Europa o leggi simili in altre giurisdizioni, stanno diventando sempre più rigorose, inoltre le banche e le compagnie di assicurazione dovranno aderire a queste normative e garantire la conformità, il che richiederà investimenti significativi in termini di risorse umane e tecnologie, considerando il loro utilizzo in termini di decisioni aziendali.

Molti attori del settore stanno migrando verso soluzioni basate su cloud per l'archiviazione e l'elaborazione dei dati, permettendo un livello di protezione superiore rispetto ad un singolo luogo fisico o addirittura al metodo cartaceo, ma costretto a subire minacce informatiche sempre più sofisticate.

Le banche e le compagnie di assicurazione dovranno essere pronte a fronteggiare attacchi come ransomware, phishing e attacchi mirati. Mantenere i sistemi al passo con queste minacce sarà una sfida costante e sarà necessario educare la propria clientela sulle pratiche di sicurezza, perché proprio questi ultimi sono i più a rischio.

Basti leggere le notizie di truffa ormai giornaliere che coinvolgono soprattutto una certa categoria di clientela, vittime di raggiri dovuti “all’ignoranza informatica” o per paura di ritorsioni, che solo in un secondo momento si rivolgono alle autorità competenti, con la speranza di poter riottenere qualcosa.

Solo negli ultimi anni, con lo sviluppo di tecnologie emergenti come l'intelligenza artificiale (IA), l'Internet delle cose (IoT) e la blockchain, si sta riuscendo a creare un ecosistema finanziario sempre più autonomo e meno influenzato da emozioni, ma molto più fragile in termini di dati, in quanto la manipolazione di solo uno di essi, potrebbe deviare da quella idea iniziale che si era posta o potrebbe rilevarsi un misunderstanding tra obiettivi del cliente ed obiettivi dell'IA.

Incorporare la privacy fin dall'inizio nello sviluppo di nuovi prodotti e servizi sarà fondamentale per i prodotti futuri, richiedendo la collaborazione tra team di sviluppo, sicurezza informatica e legale, o rivolgendosi direttamente ad autorità uniche che impongano un modello universale.

Conformità regolamentare

Le sfide future in termini di conformità regolamentare nella bancassicurazione possono essere influenzate da una serie di fattori, tra cui l'evoluzione delle leggi e dei regolamenti, i cambiamenti nel panorama tecnologico e le crescenti aspettative dei clienti.

Le istituzioni finanziarie e le compagnie di assicurazione devono essere pronte a conformarsi a nuove normative, il che richiede risorse significative per l'adeguamento e la formazione del personale, inoltre con l'aumento delle preoccupazioni sulla privacy e la protezione dei dati, le banche e le compagnie di assicurazione devono garantire che le informazioni personali dei clienti siano gestite in modo sicuro e conforme alle leggi sulla privacy, come il GDPR in Europa o il CCPA in California.

Le operazioni bancarie e assicurative spesso attraversano le frontiere nazionali, parliamo così di globalizzazione finanziaria, ciò può comportare la necessità di conformarsi a diverse normative in vari paesi formando un intreccio regolamentare, il che aggiunge complessità alla gestione della conformità regolamentare.

Spesso la collaborazione con esperti legali e regolatori può anche essere cruciale per mantenere la conformità in un ambiente in continua evoluzione, potendo così implementare sistemi di sorveglianza e monitoraggio efficaci per identificare tempestivamente e mitigare rischi e violazioni delle normative.

Oltre alla conformità legale, le organizzazioni devono anche considerare la responsabilità sociale e l'etica aziendale, ricoprendo un ruolo sociale fondamentale ci si aspetta un'impronta molto importante e pesante sotto l'aspetto di investimenti e educazione.

L'adozione di politiche sostenibili e investimenti responsabili può contribuire a mitigare l'eventuale impatto negativo di fenomeni geopolitici o eventi interni alle compagnie che hanno portato un'aria di diffidenza verso quella compagnia.

Un'altra possibile iniziativa può essere il coinvolgimento comunitario, partecipare attivamente alla comunità locale attraverso iniziative di volontariato, programmi di responsabilità sociale d'impresa e investimenti nella comunità può contribuire a costruire un rapporto positivo con gli stakeholder locali.

Conflitti di interessi

Il conflitto di interessi, si configura per definizione quando ricorrono condizioni che, rispetto alla decisione da assumere, appaiano idonee a vulnerare l'imparzialità e la serenità di scelta dell'organo decidente.

Una prima analisi viene effettuata nell'Art. 183 del CAP³⁸ che pone l'esigenza di identificare e adottare misure idonee a garantire trasparenza nella vendita commerciale.

La prima disciplina attuativa fu il Regolamento n° 5 del 2006 che all'art. 48 I comma³⁹, in cui si invitava a tenere un determinato comportamento ma solamente con il Regolamento n° 35 del 2010 all'Art. 51⁴⁰ si è imposto un vero e proprio divieto alle

³⁸Art. 183 - Regole di Comportamento, Decreto Legislativo 7 Settembre 2005, N. 209

Nell'offerta e nell'esecuzione dei contratti le imprese devono:

- a) comportarsi con diligenza, correttezza e trasparenza nei confronti dei contraenti e degli assicurati;*
- b) acquisire dai contraenti le informazioni necessarie a valutare le esigenze assicurative o previdenziali ed operare in modo che siano sempre adeguatamente informati – abrogato*
- c) organizzarsi in modo tale da identificare ed evitare conflitti di interesse ove ciò sia ragionevolmente possibile e, in situazioni di conflitto, agire in modo da consentire agli assicurati la necessaria trasparenza sui possibili effetti sfavorevoli e comunque gestire i conflitti di interesse in modo da escludere che rechino loro pregiudizio;*
- d) realizzare una gestione finanziaria indipendente, sana e prudente e adottare misure idonee a salvaguardare i diritti dei contraenti e degli assicurati.*

³⁹ Art. 48 – Conflitti di Interesse, Regolamento n. 5 del 16 OTTOBRE 2006,

Nell'offerta e nella gestione dei contratti di assicurazione gli intermediari evitano, secondo quanto disposto dall'articolo 183 del decreto, di effettuare operazioni in cui hanno direttamente o indirettamente un interesse in conflitto, anche derivante da rapporti di gruppo o da rapporti di affari propri o di società del gruppo. Qualora il conflitto non risulti evitabile, gli intermediari operano comunque in modo da non recare pregiudizio agli interessi dei contraenti.

⁴⁰ Art. 51 - Conflitto di interessi, Regolamento n. 35 del 26 Maggio 2010

Nell'offerta e nella esecuzione dei contratti di assicurazione le imprese devono evitare di effettuare operazioni in cui hanno direttamente o indirettamente un interesse in conflitto, anche

operazioni che venivano adottare in conflitto alle imprese assicurative, impulso derivante dall'errore commesso dal legislatore nella "Legge Bersani"⁴¹ nell'ambito dell'ormai nota disciplina sulla portabilità del mutuo, di non considerare anche la portabilità delle polizze stipulate in connessione del finanziamento. [...] Poi successivamente nel 2008 l'Abi e l'Ania firmarono un accordo per risolvere il problema della portabilità delle polizze, specificando tuttavia il carattere non vincolante di tali linee guida.⁴²

Un ulteriore spunto di analisi viene evidenziata nella relazione annuale svolta dall'IVASS come segue:

*Si evidenziano criticità per i consumatori legate soprattutto al modello di bancassurance attraverso il quale i prodotti sono prevalentemente venduti in tutti i Paesi europei. Le elevate commissioni riconosciute dalle imprese di assicurazione alle banche venditrici segnalano potenziali conflitti di interesse nella vendita; il basso rapporto sinistri/premi è indicativo di uno scarso VfM di questi prodotti per il cliente. Sulla base di queste risultanze, a ottobre 2022 l'EIOPA ha emesso un warning²¹⁵, ai sensi dell'art. 9.3 del Regolamento (UE) 2010/1094, diretto a imprese di assicurazioni e banche distributrici, per invitarle ad agire per superare le criticità emerse e a prepararsi per la verifica delle azioni intraprese da parte delle Autorità di vigilanza nazionali supportate dall'EIOPA. A inizio 2023, l'Istituto ha avviato le verifiche sugli operatori italiani, in collaborazione con la Banca d'Italia.*⁴³

Ci si pone quindi la domanda se effettivamente sia stata necessaria questa integrazione tra banca e assicurazione, se effettivamente porta ad un reale contributo migliorativo per il cliente, o sia stata solo una grande manovra commerciale nata per aumentare gli introiti dei canali bancari, fortemente scossi dagli eventi sociopolitici.

derivante da rapporti di gruppo o da rapporti di affari propri o di società del gruppo. Qualora il conflitto non risulti evitabile le imprese devono comunque operare in modo da non recare pregiudizio agli interessi dei contraenti.

⁴¹ Decreto Legge n.7 del 31 gennaio 2007, e poi convertita nella Legge n.40 del 2 aprile 2007

⁴² Il conflitto d'interessi in assicurazione: intervista al Prof. Giuseppe Russo

⁴³ Relazione sull'attività svolta dall'Istituto nell'anno 2022, Roma, 19 giugno 2023, *La vigilanza su condotta di mercato e tutela del consumatore*, Pagina 143, IVASS

Opportunità

Il fenomeno della Bancassicurazione ha portato in grembo molte opportunità alle compagnie assicurative e istituti bancari, sia lato B2B sia B2C⁴⁴.

Lato B2B, l'unione ha portato ad il consolidarsi di alleanze strategiche tra i due istituti, potendo così implementare il volume finanziario che li sosteneva, in ottica di investimento nella formazione del personale, sviluppo di tecnologie, e riducendo costi operativi e rischi marginali delle singole operazioni.

Lato B2C, la nuova centralità del cliente nell'analisi ha portato alla consapevolezza di maggiori rischi da affrontare nella quotidianità, potendo così anche delegare gli stessi alle compagnie.

Grazie a questo approccio personale, i vari prodotti offerti dai competitor risultano sempre più comparabili tra di loro, dovuto anche ai vari regolamenti sulla trasparenza, e adattabili ai bisogni ed esigenze del singolo cliente, così da affrontare una giusta pianificazione finanziaria in termini di orizzonte temporale, obiettivi e rendimenti.

Nelle pagine seguenti verranno analizzate le principali opportunità che la Bancassicurazione dovrà affrontare per risultare nel futuro ancora la migliore soluzione per la società, cominciando dalla sua espansione a livello globale, focalizzandosi poi sull'innovazione, motore in continuo movimento che porta il fenomeno al continuo aggiornamento.

⁴⁴ **Business-to-Business** indica le relazioni che un'impresa detiene con i propri fornitori per attività di approvvigionamento, di pianificazione e monitoraggio della produzione, o di sussidio nelle attività di sviluppo del prodotto, oppure le relazioni che l'impresa detiene con clienti professionali, cioè altre imprese, collocate in punti diversi della filiera produttiva.

Business-to-Customer o *Business to Consumer* si indicano le relazioni che un'impresa commerciale detiene con i suoi clienti per le attività di vendita e/o di assistenza.

Business-to-business, Business to Consumer - Da Wikipedia, l'enciclopedia libera.

Espansione globale

Analizzando il fenomeno nel suo sviluppo globale, l'Europa è stato il cuore pulsante che ha dato il via a questa pratica, come descritto nei capitoli precedenti, inizialmente nei paesi più industrializzati a partire dagli anni '70 proseguendo poi, in modo più o meno omogeneo nei paesi limitrofi.

Ampliando la veduta fuori dalla zona europea, risultano molto evidenti tre aree in cui la Bancassicurazione ha un ruolo di primo piano.

- **Nord America:** Negli Stati Uniti e in Canada, la bancassicurazione ha guadagnato terreno, principalmente attraverso partnership tra banche e compagnie assicurative, offrendo prodotti assicurativi come polizze vita, polizze auto e altre coperture ai propri clienti. Le opportunità di crescita in questa regione derivano dalla crescente consapevolezza dei consumatori riguardo alla convenienza dell'acquisto di prodotti finanziari e assicurativi presso la stessa istituzione finanziaria, grazie anche alla riduzione dei prezzi.
- **Asia:** In Asia, la bancassicurazione sta vivendo una crescita significativa, trainata dall'espansione economica e dall'aumento della classe media. I paesi come Cina, India e Giappone stanno assistendo a una rapida adozione di questo modello, le banche asiatiche stanno sfruttando l'opportunità di offrire prodotti assicurativi ai clienti esistenti, spesso utilizzando canali digitali per raggiungere una vasta base di clienti. L'analisi dei dati è uno strumento chiave in questa regione, poiché le banche e le compagnie assicurative cercano di personalizzare le offerte in base ai comportamenti e alle esigenze dei clienti, visto il numero elevato di abitanti.
- **America Latina:** In molte nazioni dell'America Latina, la bancassicurazione sta guadagnando popolarità, ma è ancora in fase di sviluppo, questa regione infatti sta assistendo a un aumento della domanda di prodotti finanziari e assicurativi. Le banche in America Latina stanno cercando di ampliare la loro offerta di servizi per includere prodotti assicurativi, in particolare per rispondere alla crescente domanda di polizze vita e salute. La digitalizzazione e l'accesso mobile stanno contribuendo a semplificare l'acquisto di polizze assicurative e a raggiungere comunità precedentemente non servite

Innovazione tecnologica

L'uso di analisi avanzate dei dati e dell'intelligenza artificiale può consentire alle banche e alle compagnie assicurative di analizzare meglio il comportamento dei clienti e le tendenze del mercato per offrire prodotti e servizi più personalizzati e competitivi.

Gli strumenti utile per raccogliere questi dati sono l'utilizzo di piattaforme digitali e le app mobile, che consentono ai clienti di accedere facilmente ai servizi bancari e assicurativi così da tenere sotto controllo eventuali scadenze o andamenti dei propri investimenti.

Spesso all'interno delle stesse applicazioni, vengono riproposte delle attività da svolgere che permettono l'eventuale aggiornamento dei dati personali, o attività di tipo ludico che permette di fidelizzare il cliente attraverso dei buoni commerciali da usufruire presso store fisici o online con la quale l'istituto bancario o compagnia assicurativa ha stretto degli accordi commerciali.

La “virtualizzazione” del mercato, il superamento della dimensione territoriale dell'offerta, la progressiva dematerializzazione dei supporti contrattuali a conferma delle transazioni, l'utilizzo di portali verticali e comparativi, rappresentano alcuni dei passaggi obbligati cui stiamo già assistendo nella diffusione di internet. Compito delle imprese e delle forze del mercato è, pertanto, di favorire e velocizzare tali cambiamenti, rivedendo i modi di concepire il mercato stesso resi ormai obsoleti dalle nuove tecnologie.⁴⁵

Attraverso questa evoluzione è stato possibile implementare l'uso di chatbot avanzati e agenti virtuali può offrire servizi di consulenza finanziaria e assicurativa personalizzati 24 ore su 24, rendendo più accessibili questi servizi ai clienti, oltre all'automazione dei processi, attraverso l'uso di robotica e intelligenza artificiale, può migliorare l'efficienza operativa sia nel settore bancario che in quello assicurativo, riducendo i costi e accelerando i tempi di servizio.

⁴⁵ Il ruolo della Bancassicurazione nella distribuzione delle polizze assicurative, di Antonio Coviello, ResearchGate, Gennaio 2010

Sviluppo e innovazione

La digitalizzazione è una tendenza chiave nel settore bancassicurativo, applicazioni mobili e piattaforme online consentiranno ai clienti di gestire facilmente i propri conti bancari e assicurativi, effettuare reclami, ottenere preventivi e molto altro ancora in modo rapido e conveniente.

L'implementazione di tecnologie come *blockchain*⁴⁶ potrebbero essere utilizzate per migliorare la sicurezza e la trasparenza delle transazioni finanziarie e assicurative, questo potrebbe ridurre i costi operativi e combattere frodi e frodi assicurative.

Inoltre, collegandosi sempre all'innovazione tecnologica, l'automazione dei processi, inclusi le chatbots e i sistemi di intelligenza artificiale per la gestione delle richieste dei clienti, contribuirà a ridurre i tempi di risposta e i costi operativi.

La regolamentazione continuerà a evolversi per adattarsi all'innovazione nel settore bancassicurativo, cercando di equilibrare la protezione dei consumatori con l'incoraggiamento dell'innovazione, ad esempio con l'avvento delle automobili autonome e connesse, il settore assicurativo dovrà adattarsi per coprire nuovi rischi e adottare modelli di premio basati sul comportamento del conducente, utilizzando dati provenienti dai veicoli.

La sostenibilità ambientale è diventata una priorità per molte aziende, comprese le banche e le compagnie assicurative. Potremmo vedere un aumento delle polizze assicurative legate all'ambiente e ai cambiamenti climatici, nonché investimenti sostenibili.

Sostenibilità ambientale, ad esempio, con l'attuazione di una copertura assicurativa parametrica, concetto emergente in cui le assicurazioni vengono attivate automaticamente quando si verificano determinate condizioni predefinite. Un'assicurazione per le inondazioni potrebbe essere attivata quando viene registrato un certo livello di pioggia. Questo ridurrebbe la complessità delle richieste di indennizzo e accelererebbe i pagamenti.

⁴⁶ *“La Blockchain (letteralmente "catena di blocchi") sfrutta le caratteristiche di una rete informatica di nodi e consente di gestire e aggiornare, in modo univoco e sicuro, un registro contenente dati e informazioni in maniera aperta, condivisa e distribuita senza la necessità di un'entità centrale di controllo e verifica.”* La Blockchain spiegata semplice, blog.osservatori.net

Prospettive future

Traendo delle conclusioni dall'analisi di questo fenomeno ancora in continua evoluzione è possibile individuare principalmente due linee di pensiero, io definirei la scettica, caratterizzata dalla spaccatura dei due istituti, e l'ottimista, caratterizzata invece dalla perfetta unione di questi.

Il primo soggetto, lo scettico, vede in modo preponderante le problematiche sotto il punto di vista di conflitto di interessi, di possibile oligopolio del settore, e di collisione tra esigenze e bisogni personali finanziari, continuando a rivolgersi a due istituti differenti per quanto riguarda le singole operazioni, con la possibilità però di perdere grandi opportunità.

Il secondo soggetto, l'ottimista, possiamo definirlo anche consumatore perfettamente razionale⁴⁷ secondo la teoria del consumo, in grado di scegliere il prodotto migliore in grado di soddisfare le sue esigenze al momento della stipula, ottemperando ai rischi grazie ad una diversificazione sia in termini economici, che finanziari, appoggiandosi a consulenti esperti che possano guidarlo nella scelta e renderlo consapevole dei rischi che si affrontano sia investendo nei mercati, se scegliere delle polizze vita con uno spunto più o meno dinamico, o se affidarsi a prodotti bancari attraverso dei fondi di investimento.

D'altro canto, invece, per tutelarsi dai rischi quotidiani, grazie ad una accurata analisi introspettiva, si è in grado di capire quali opzioni scegliere e come creare dei prodotti cuciti a misura, possano tutelare in caso di eventi fortuiti che andrebbero a ledere non solo l'aspetto patrimoniale, ma anche quello familiare, punto fondamentale per il futuro.

⁴⁷ Il consumatore e la domanda di mercato, Giappichelli

La teoria neoclassica del consumo definisce il consumatore come un agente economico che deve massimizzare una funzione obiettivo (il proprio benessere) essendo sottoposto a un vincolo (il proprio reddito). Il filo del ragionamento che viene seguito è che, se da un lato il benessere che un consumatore ottiene dal consumo di un bene o di un servizio può essere considerato illimitato verso l'alto (cioè il consumatore preferirà sempre avere un po' di più di un bene piuttosto che averne un po' di meno), lo stesso non si può dire per il suo reddito, che al contrario è sicuramente limitato.

SITOGRAFIA E BIBLIOGRAFIA

Sitografia

https://www.treccani.it/magazine/lingua_italiana/articoli/parole/Bancassurance.html

<https://www.inveniment.com/uncategorized/reaganomics-la-politica-economica-di-ronald-reagan/>

https://www.bankpedia.org/index_voce.php?lingua=it&i_id=88&i_alias=b&c_id=18665-banca-assicurazione

<https://assicurazioni.segugio.it/guida-assicurazioni-e-strumenti/glossario-assicurazioni/polizza-mista.html>

<https://www.altalex.com/documents/news/2022/07/11/salute-mentale-mondo-lavoro-relazione-parlamento-europeo>

https://www.researchgate.net/publication/318039927_Il_ruolo_della_Bancassicurazione_nella_distribuzione_delle_polizze_assicurative

https://www.bankpedia.org/index_voce.php?lingua=it&i_id=88&i_alias=b&c_id=18665-banca-assicurazione

<https://www.milanofinanza.it/news/russia-heineken-esce-dal-paese-sale-il-conto-per-chi-non-lo-ha-ancora-fatto-intesa-sanpaolo-e-unicredit-202308251359197986>

https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUK_EwiompjouLmAAXVPO_EDHSMmBMcQFnoECAoQAQ&url=https://www.ania.it/documents/35135/0/Il-ruolo-della-Bancassicurazione-nellevoluzione-dei-servizi-al-cliente-Forum-Bancassicurazione-ANIA-ABI-Dario-Focarelli.pdf/742733ee-9963-c692-703e-2b25859701a0?t=1576263191557&usg=AOvVaw2_aC0LwmIRj1Ij-GCbIaqT&opi=89978449

<https://www.abiformazione.it/download/GetDownloadSfogliatore/2Cllr0dIJuMZvOkqIu2HbFrseMMvTwcZrXOSsHLHbFrsbY82STYMzxEpqnuqkAkIxeSkIxeS>

<https://www.allianz.it/content/dam/onemarketing/azit/allianz-it/chi-siamo/comunicati-stampa/2021-documenti/Comunicato-Allianz-Viva-SpA.pdf>

<https://www.infodata.ilsole24ore.com/2019/12/23/educazione-finanziaria-gli-italiani-messi-male-le-italiane-peggio/>

<https://finanza.economia-italia.com/analfabetismo-finanziario-italia-educazione-finanziaria>

<https://quifinanza.it/economia/mifid-2-cose-cosa-serve/671894/>
<https://www.soldionline.it/investimenti/mifid-2-spiegazione?cp=1>
https://european-union.europa.eu/institutions-law-budget/institutions-and-bodies/search-all-eu-institutions-and-bodies/european-securities-and-markets-authority-esma_it
<https://www.helpconsumatori.it/casa/mutui/il-salva-italia-modifica-il-codice-del-consumo-mutuo-e-cc-anche-in-banche-diverse/>
<https://www.finma.ch/it/finma/cooperazione-internazionale/policy-e-regolamentazione/bcbs/>
https://www.eiopa.europa.eu/system/files/2022-09/10.0_eiopa-bos-22-434-warning-to-insurers-and-banks-on-credit-protection-insurance.pdf
<https://www.formazioneintermediari.com/rassegna-stampa/il-conflitto-dinteressi-in-assicurazione-intervista-al-prof-giuseppe-russo/>
https://it.wikipedia.org/wiki/Business_to_Consumer
<https://it.wikipedia.org/wiki/Business-to-business>
https://blog.osservatori.net/it_it/blockchain-spiegazione-significato-applicazioni
<https://www.giappichelli.it/media/catalog/product/excerpt/9788892119437.pdf>
<https://www.eurizoncapital.com/it-IT/offerta/prodotti/prodotti/eurizon-target-solution-40-edizione-2-classe-a>
<https://www.intesasanpaololife.ie/it/prodotti/prospettiva-sostenibile>
<https://www.intesasanpaolovita.it/prodotti-e-rendimenti/polizze-vita-di-risparmio/patrimonio-garanzia-insurance>
<https://www.intesasanpaolo.prodottiequotazioni.com/Prodotti-e-Quotazioni/Pagina-di-dettaglio/XS2675103696>
<https://www.fondopensioneboconconi.it/site/gestione/gestioni-separate>
<https://am.pictet.it/blog/articoli/guida-alla-finanza/oicr-cosa-sono-e-a-cosa-servono>

Bibliografia

Vendita binata tutela dell'assicurato nella bancassicurazione, Profili organizzativi, Di Pierpaolo Marano, Pacini giuridica, profit/non profit, studi di diritto dell'economia, collana fondata da Franco belli Francesco Mazzini diretto da Ciro G. Corvese